باب 4

کاروباری خدمات

سیکھنے کے مقاصد

اس باب کے مطالعہ کے بعد آپ:

- خدمات کی خصوصیات بیان کرسکیں گے۔
- خدمات اوراشیاء کے درمیان فرق کرسکیں گے۔
- کاروباری خدمات کی مختلف اقسام کی درجہ بندی کرسکیں گے۔
- ای۔ بینک کاری کے تصورکی وضاحت کرسکیں گے۔
- بیمہ پالیسیوں کی مختلف اقسام کی شناخت اوردرجہ بندی کرسکیں گے۔
- گوداموں کی مختلف اقسام کی تشریح کرسکیں گے۔

ہم سب ہی نے پیٹرول پمپ دیکھے ہیں۔کیا آپ نے کبھی سوچا ہے کہ ایک پیٹرول پمپ کا مالک ایک گاؤں میں اپنا کاروبار کس طرح چلاتا ہے؟اس کو اتنے اندرونی گاؤں میں پیٹرول اور ڈیزل کیسے ملتا ہے؟اس کے پاس بڑی مقدار میں پیٹرول اور ڈیزل خریدنے کے لیے پیسہ کہاں سے آتا ہے؟ وہ پیٹرول ڈپوؤں کو اپنی پیٹرول کی ضرورت کے بارے میں کس طرح مطلع کرتا ہے؟ وہ کاروبار سے جڑے مختلف خطرات سے اپنی حفاظت کیسے کرتا ہے؟ ان تمام سوالات کا جواب کاروباری خدمات کو سمجھنے سے ملتا ہے۔آئیل ریفائنری یعنی تیل صاف کرنے کے کارخانوں سے پیٹرول پمپوں تک پیٹرول اور ڈیزل آئیل اور ٹینکروں کے ذریعے پہنچتا ہے یعنی (ذرائع آمدورفت کی خدمات سے)۔پھر یہ ملک کے تمام بڑے شہروں میں واقع آئیل کمپنیوں کے مختلف ڈپوں میں ذخیرہ کیا جاتا ہے (یعنی گودام کاری کی خدمات سے) پیٹرول پمپوں کے مالک ڈاک اور ٹیلی فون کی سہولیات کے ذریعہ اپنی ضروریات کی دستیابی کے بارے میں گاہکوں، بینکوں اور ڈپوں سے مسلسل رابطہ رکھتے ہیں (مواصلاتی خدمات سے) کیونکہ آئیل کمپنیاں ہمیشہ ہی پیٹرول اور ڈیزل پیشگی ادائیگی کی بنیاد پر فروخت کرتی ہیں اس لیے مالکان کو اپنی خریداری کے لیے بینکوں سے قرض لینا پڑتا ہے (یعنی بینک کاری کی خدمات)۔پیٹرول اور ڈیزل نہایت پُرخطر اشیاء ہیں اس لیے مالکان کو مختلف خطرات سے حفاظت کی خاطر کاروبار اشیاء اور کارکنان وغیرہ کا بیمہ کرانا پڑتا ہے (بیمہ خدمات)۔اس طرح ہم دیکھتے ہیں کہ پیٹرول پمپ پر پیٹرول اور ڈیزل فراہم کرنے کا واحد کاروبار دراصل مختلف کاروباری خدمات کا مجموعی نتیجہ ہے۔ان خدمات کا استعمال پیٹرول اور ڈیزل کو آئیل ریفائنریوں سے پورے ہندوستان میں پھیلے پیٹرول پمپوں پر فروخت کرنے کے لیے پہنچانے میں کیا جاتا ہے۔

4.1 تعارف

اپنی زندگی میں کبھی نہ کبھی آپ سبھی کو کاروباری سرگرمیوں کے اثر کا تجربہ ضرور ہوا ہوگا۔آیئے ہم کاروباری سرگرمی کے چند مثالوں کا تجزیہ کریں۔ یعنی اسٹور سے آئس کریم خریدنے اور ریسٹورینٹ میں آئس کریم کھانے، سنیما ہال میں فلم دیکھنے اور ویڈیو کیسٹ یا سی ڈی خریدنے، ایک اسکول بس خریدنے اور ایک ٹرانسپورٹر سے کرائے پر اسے حاصل کرنے کے تجربات۔اگر آپ ان تمام سرگرمیوں کا تجزیہ کریں تو آپ دیکھیں گے کہ کھانے اور خریدنے، خریدنے اور دیکھنے اور خریدنے اور کرائے پر لینے میں فرق ہوتا ہے۔لیکن ان سب ہی میں ایک یکساں بات یہ ہے کہ اگر ایک طرف کوئی شخص اشیاء کی خریداری کر رہا ہے تو دوسری جانب کوئی دوسرا خدمت کی خریداری کر رہا ہے۔لیکن اشیاء اور فراہم کی گئی خدمت کے درمیان فرق ہے۔

ایک عام شخص کے لیے خدمات ایک نظر نہ آنے والی شے ہیں جن کی خریداری سے کسی طبعی چیز کی ملکیت حاصل نہیں ہوتی۔مثلاً آپ ڈاکٹر سے صرف مشورہ لے سکتے ہیں۔آپ اس کو خرید نہیں سکتے۔خدمات وہ تمام معاشی سرگرمیاں ہوتی ہیں جو کہ نظر نہ آئیں اور صارف اور خدمت فراہم کردہ کے مابین تعلق کے قائم ہونے پر زور دیتی ہیں۔

خدمات وہ علاحدہ طور پر قابل شناخت غیر مرئی سرگرمیاں ہیں

جو کہ خواہش کو تسکین پہنچاتی ہیں اور لازمی طور پر ایک شئے یا دیگر خدمت کی فروخت سے منسلک نہیں ہوتیں۔

ایک شئے کے طبعی مصنوعہ چیز ہے جسے خریدار کو سپرد کیا جاسکتا ہے۔ اور جس کی ملکیت کو بھی فروخت کار سے صارف پر منتقل کیا جاسکتا ہے۔ سامان کے معنی عام طور پر ہر طرح کی چیز میں استعمال ہوتی ہیں۔ جو تجارت یا کامرس سے وابستہ ہوں۔ لیکن خدمات ان میں شامل نہیں ہیں۔

4.2 خدمات کی نوعیت

خدمات کی پانچ بنیادی خصوصیات انہیں اشیاء سے جدا کرتی ہیں ان کا ذکر ذیل میں کیا گیا ہے۔

(i) غیر مرئی یا نظر نہ آنے والی یا پوشیدہ: خدمات غیر مرئی ہوتی ہیں یعنی وہ نظر نہیں آتی اور ان کو چھوا نہیں جاسکتا وہ نوعیت کے اعتبار سے قابل تجربہ ہوتی ہیں۔ کوئی ڈاکٹر کے ذریعہ کیے گیے علاج کا ذائقہ نہیں لے سکتا اور نہ ہی لطف کو چھوسکتا ہے ہر ایک کو صرف اس کا تجربہ ہی ہوتا ہے اس کی ایک اہم خاصیت یہ بھی ہے کہ اکثر اس کے معیار کا تعین استعمال سے پہلے نہیں کیا جاسکتا یعنی خریداری سے پہلے ہو ہی نہیں سکتا۔ اس لیے خدمات فراہم کرنے والوں کے لیے ضروری ہوجاتا ہے کہ وہ خدمات مہیا کرانے کے لیئے شعوری طور پر کام کریں جن سے گاہکوں کو موافق تجربہ ہو سکے۔ مثلاً ڈاکٹر کے ذریعہ کیا گیا علاج ایک موافق تجربہ ہونا چاہیے۔

(ii) غیر یکسانیت: خدمات کی دوسری اہم خاصیت ان کا غیر یکساں ہونا ہے کیونکہ خدمات کوئی معیاری محسوس کی جانے ولی شئے نہیں ہوتیں اس لیے ان کو ہر وقت خاص طور پر ادا کرنا پڑتا ہے۔ مختلف گاہکوں کی مانگیں اور توقعات مختلف ہوتی ہیں اس لیے خدمات فراہم کرنے والوں کو گاہکوں کی ضروریات پوری کرنے کے لیے اپنی خدمات میں کمی بیشی کرنی پڑتی ہے۔ ایسا واقعتاً ہو بھی رہا ہے مثلاً موبائیل کی خدمات۔

(iii) ناقابل علیحدگی ہونا: خدمات کی ایک اہم خاصیت پیداوار اور کھپت کا ایک ہی وقت میں واقع ہونا ہے یہی وجہ ہے کہ خدمات کی پیداوار کو اس کی کھپت سے علیحدہ نہیں کیا جاسکتا۔ آج ایک کار کو بنا کر اس کی فروخت ایک ماہ بعد بھی کی جاسکتی ہے لیکن ایسا خدمات کے ساتھ نہیں ہوتا کہ ان کی پیداوار آج کر کے ان کی کھپت ایک ماہ بعد کرائی جائے۔ خدمات فراہم کردہ مناسب ٹکنیک کا استعمال کر کے اس کا متبادل تیار کرسکتی ہیں لیکن پھر بھی گاہک کے ساتھ تعلق خدمات کی ایک کلیدی خاصیت بنا رہتا ہے۔ اے ٹی ایم نقد کی ادائیگی اور چیک جمع کرنے والے بنکنگ کلرک کی جگہ لے سکتے ہیں لیکن ایسے وقت میں گاہک کی موجودگی بھی ضروری ہے اور اے ٹی ایم کے عمل کے ساتھ ان کے تعلق کا انتظام بھی کرنا پڑتا ہے۔

(iv) ذخیرہ یا مال نامہ، انونٹری: خدمات میں محسوس کیے جانے والے اجزاء یا تو نہایت کم ہوتے ہیں یا بالکل ہی نہیں ہوتے اس لیے ان کو مستقبل کے استعمال کے لیے ذخیرہ نہیں کیا جاسکتا۔ یہی وجہ ہے کہ خدمات فراہم کار اپنی بہترین کوشش کے باوجود خدمات سے منسلک چند اشیاء کو تو ذخیرہ کرسکتے ہیں لیکن خدمات کو ذخیرہ نہیں کرسکتے۔ اس کا مطلب ہے کہ مانگ اور سپلائی کا انتظام کرنے کی ضرورت ہوتی ہے یعنی خدمات اس وقت دی جاتی ہیں جب گاہک ان کا مطالبہ کریں ان کو بعد میں استعمال

ہونے کے لیے پہلے سے ادا نہیں کیا جا سکتا مثلاً ریلوے کے ٹکٹ کو تو ذخیرہ کیا جا سکتا ہے لیکن ریلوے کا سفر اس وقت ہی کیا جائے گا جس وقت ریلوے اسے فراہم کریں۔

(v) شمولیت: خدمات کی ایک اہم خاصیت خدمت کی سپردگی کے عمل میں گاہک کی شمولیت ہے۔ ایک گاہک کے پاس یہ موقع ہوتا ہے کہ وہ اپنی مخصوص ضروریات کے مطابق خدمات کو تبدیل کرالے۔

4.2.1 خدمات اور اشیاء کے درمیان فرق

مندرجہ بالا تذکرہ سے واضح ہے کہ اشیاء اور خدمات کے درمیان دو اہم تفریقی خصوصیات ملکیت کا نا قابل منتقل ہونا اور صارف اور خدمت فراہم کردہ دونوں کی موجودگی ہے۔ اشیاء کو پیدا کیا جاتا ہے جب کہ خدمات تو ادا کیا جاتا ہے۔ خدمت ایک ایسا عمل ہے جس کو گھر نہیں لے جایا جا سکتا ہم گھر پر صرف خدمت کا اثر ہی لے جاتے ہیں۔

4.3 خدمات کی اقسام

خدمات کو تین بڑے زمروں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے کاروباری خدمات، سماجی خدمات، اور ذاتی خدمات۔ ان کی وضاحت ذیل میں کی گئی ہے۔

خدمات اور اشیا کے درمیان فرق

بنیاد	خدمات	اشیاء
نوعیت	ایک سرگرمی یا عمل مثلاً سنیما ہال میں فلم دیکھنا	ایک طبعی شہ مثلاً ویڈیو کیسٹ فلم کا۔
قسم	ایک دوسرے کے برعکس	ایک ہی جیسی
غیر محسوس	غیر محسوس مثلاً ڈاکٹر کا علاج کرنا	محسوس کیا جا سکتا ہے مثلاً دوائی
غیر یکسانیت	مختلف گاہکوں کی مختلف مانگیں۔ موبائیل	مختلف گاہکوں کی معیاری مانگوں کا پورا ہونا مثلاً موبائیل فون
ناقبل علیحدگی	ایک ہی وقت میں پیداوار اور کھیت مثلاً ریسٹورینٹ میں آئس کریم کھانا	پیداوار اور کھیت میں علیحدگی مثلاً ایک دکان سے آئس کریم خریدنا
انوینٹری	اسٹاک میں نہیں رکھا جا سکتا مثلاً ریل کے ذریعہ سفر	اسٹاک میں رکھا جا سکتا ہے مثلاً ریل سفر کا ٹکٹ
شمولیت	خدمت کی سپردگی کے وقت گاہکوں کی شمولیت مثلاً فاسٹ فورڈ فروخت کرنے والی دکان میں گاہکوں کے ذریعہ اپنی خدمت آپ کرنا	سپردگی کے وقت شمولیت ممکن نہیں مثلاً ایک موٹر گاڑی بنانا۔

گیٹس کا تعارف

یوروگوئے راؤنڈ میں تجارتی خدمات پر ہونے والا معاہدہ شاید ملٹی لیٹرل تجارتی نظام میں ترقی کی جانب ایک اہم اشارہ ہے نئی تجارتی خدمات پر عام معاہدے (گیٹس) نے پہلی مرتبہ بین الاقوامی قوانین اور وعدے تشکیل کیے ہیں جن کا موازنہ گیٹ (GATT) تجارت کے قوانین سے کیا جاسکتا ہے۔گیٹس کا ایک اہم عنصر وعدہ کرنے میں استعمال کی جانے والی خدمات کی زمرہ بندی ہے۔گیٹس شیڈول کے تحت جس زمرہ بندی کو اپنایا جاتا ہے اس میں 11 بنیادی خدماتی سیکٹروں کی نشاندہی کی گئی ہے (بارھویں زمرہ میں متفرقہ خدمات آتی ہیں) ان سیکٹروں کو مزید 160 ذیلی سیکٹروں یا علیحدہ خدماتی سرگرمیوں میں تقسیم کیا گیا ہے مثال کے طور پر ٹورازم درجہ کو ہوٹل اور ریسٹورینٹوں کے ذیلی سیکٹروں میں باٹا گیا ہے یہ بارہ سیکٹر ہیں:

1. کاروباری خدمات (اس میں پیشہ وارانہ اور کمپیوٹر خدمات شامل رہیں)
2. مواصلاتی خدمات
3. تعمیرات اور متعلقہ انجینئرنگ خدمات
4. تقسیمی خدمات
5. تعلیمی خدمات
6. ماحولیاتی خدمات
7. مالیاتی خدمات (بیمہ اور بینک کاری)
8. صحت اور متعلقہ سماجی خدمات
9. ثقافتی اور کھیل کود کی خدمات
10. ٹرانسپورٹ خدمات
11. ٹورازم اور سفر سے متعلق خدمات
12. دیگر خدمات جو کہ ان میں کہیں شامل نہیں ہیں

(i) کاروباری خدمات: کاروباری خدمات وہ خدمات ہوتی ہیں جن کا استعمال کاروباری ادارے اپنی کاروباری سرگرمیوں کو انجام دینے میں کرتے ہیں مثلاً بینک کاری، بیمہ، ذرائع آمدورفت، ذرائع نقل وحمل، گودام کاری، رویئر ہاؤسنگ، اور مواصلاتی خدمات۔

(ii) سماجی خدمات: سماجی خدمات وہ خدمات ہیں جو کچھ سماجی مقاصد حاصل کرنے کے لیے رضا کارانہ طور پر انجام دی جاتی ہیں۔ یہ سماجی مقاصد معاشرہ کے کمزور طبقوں کے معیار زندگی میں بہتری لانا، ان کے بچوں کو تعلیمی خدمات فراہم کرنا یا گندی بستیوں میں صحت وصفائی کی سہولتیں فراہم کرنا ہوسکتے ہیں یہ خدمات عام طور پر رضا کارانہ طور پر فراہم کی جاتی ہیں لیکن بعض حالات میں کچھ معاوضہ ان کی لاگتوں کو پورا کرنے کے لیے لیا جاسکتا ہے مثلاً سرکاری ایجنسیوں اور چند غیر سرکاری تنظیموں کی

ایک معیشت میں خدمات کارول

- او ای سی ڈی ممالک (Organistion for Economic Coopration for development) کی معیشت کا 60 سے 65 فیصد خدماتی سیکٹر پر مشتمل ہے جس میں توانائی، ٹیلی کام اور ٹرانسپورٹ شامل ہیں یہ تعجب کی بات ہوسکتی ہے۔لیکن ترقی پذیر ممالک کے جی ڈی پی کا قابل قدر حصہ بھی خدماتی سیکٹر سے حاصل ہوتا ہے۔
- معاشی ترقی اور غربت کے خاتمہ کے لیے اعلی، یکساں اور ہمہ گیر فروغ ضروری ہے اور ایسی نشوونما کے لیے معیشت میں سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔موجودہ سالوں میں سرمایہ کاری اور نشوونما دونوں میں ہی حوصلہ افزا ترقی ہوئی ہے۔آبادی اور قوت خرید میں برابری کے لحاظ سے ہندوستان دنیا کا دوسرا سب سے بڑا ملک ہے اس کا شمار دنیا کی 5 اعلی معیشتوں میں ہوتا ہے اور توقع ہے یہ 2005 تک دنیا کی تیسری سب سے بڑی معیشت بن جائے گا۔
- کسی ترقی کی جانب رواں معیشت کی طرح ہی جی ڈی پی کی تناسبی تشکیل میں تبدیلی آرہی ہے ۔خدمات کے حصہ میں 50 فیصد سے زیادہ اضافہ ہوا ہے اور زراعت میں 25 فیصد تک گراوٹ ہوئی ہے۔04-2003 کے دوران خدماتی سیکٹر توسیع کا ایک اہم حصہ رہا ہے اور اس نے جی ڈی پی کے اضافے میں 57.6 فی صد حصہ دیا ہے۔اس میں سب سے نمایاں رول تجارت، ہوٹلوں، ٹرانسپورٹ اور مواصلات کا تھا۔اس کی ایک وجہ اشیاء کی پیداوار کرنے والے سیکٹروں کی بہتر کارکردگی بھی رہی تھی۔ٹرانسپورٹ سیکٹر کی کارکردگی میں اضافہ ریلوے میں مسافروں اور مال کی آمدورفت اور اہم بندرگاہوں پر مال کو سنبھالنے والی خدمات میں وسعت کی وجہ سے بھی ہوا تھا۔
- جدید اعداد وشمار کے مطابق، دنیا کی معیشت کا تقریباً 63 فی صد حصہ خدمات پر مشتمل ہے۔جب کہ صنعت کا 32 فیصد زراعت کا حصہ محض 5 فی صد ہے ترقی یافتہ ممالک میں تقریباً 70 فی صد کام کرنے والے لوگ خدماتی سیکٹر سے وابستہ ہیں۔

جانب سے فراہم کی جانے والی صحت اور تعلیم کی خدمات۔

(iii) ذاتی خدمات: ذاتی خدمات وہ خدمات ہوتی ہیں جن کا تجربہ مختلف گاہکوں کو مختلف طور پر ہوتا ہے نوعیت کے اعتبار سے ان خدمات میں یکسانیت پائی جاتی ہے۔ان کے مختلف ہونے کا انحصار خدمت فراہم کرنے والے پر ہوتا ہے یہ گاہکوں کی مانگوں اور ترجیحات پر بھی منحصر ہوتی ہیں مثلاً ٹورازم، ثقافتی خدمات اور ریسٹورنٹس۔

کاروباری دنیا کو بہتر طور پر سمجھنے کے لیے ہم اپنی مزید گفتگو کو پہلے درجہ کے خدماتی سیکٹر یعنی کاروباری خدمات تک ہی محدود رکھیں گے۔

4.3.1 کاروباری خدمات

آج کی دنیا مقابلہ کی دنیا ہے جہاں سب سے زیادہ مضبوط اور چوکس رہنا ہی بقا کا اصول ہے ۔یہاں پر غیر کارکردگی کی کوئی گنجائش نہیں ہے۔اور اس لیے کمپنیوں کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کریں۔ایک دوسرے سے بہتر مقابلہ

کرنے کے لیے کاروباری ادارے ماہرانہ کاروباری خدمات پر زیادہ سے زیادہ منحصر ہوتے جارہے ہیں۔ اب کاروباری ادارے فنڈس کی دستیابی کے لیے بنکوں کی جانب رخ کرتے ہیں، اپنی اشیاء مشینری، پلانٹ وغیرہ کا بیمہ کرنے کے لیے بیمہ کمپنیوں، تیار مال اور خام مال کولانے کے لیے جانے کے لیے ٹرانسپورٹ کمپنیوں اور اپنے خریداروں، سپلائیروں اور گاہکوں سے رابطہ قائم رکھنے کے لئے ٹیلی کام اورڈاک کی خدمات حاصل کرتے ہیں۔ آج دنیا کی عالم کاری ہندوستان میں خدماتی صنعت کے میدان میں زبردست تبدیلی لے آئی ہے۔اب ہندوستان دنیا کی ترقی یافتہ معیشتوں کو خدمات فراہم کررہا ہے اوراس میدان میں دوسرے ملکوں کے ساتھ مقابلہ میں اس نے سبقت حاصل کرلی ہے۔ کاروباری خدمات حاصل کرنے کے لیے کئی غیرملکی کمپنیاں ہندوستان کارخ کررہی ہیں یہاں تک کہ انہوں نے اپنے کاروباری کام کاج کا کچھ حصہ ہندوستان میں کرنے کی غرض سے اسے یہاں منتقل بھی کررہی ہیں۔ ہم اگلے باب میں اس بارے میں تفصیل سے گفتگو کریں گے۔

4.4 بینک کاری

کمرشکل بینک معیشت کا اہم ادارہ ہیں جو اپنے گاہکوں کو ادارتی قرض مہیا کرتے ہیں ہندوستان میں ایک بینک کاری کمپنی وہ کمپنی ہے جو کہ بینک کاری کے کاروباری سودے کرتی ہے یعنی عوام سے رقم وصول کرتی ہے تاکہ اس کو ادھار دے سکے یا اس کی سرمایہ کاری کرسکے۔ یہ رقم مانگے جانے پر قابل واپسی ہوتی ہے یا اس کو چیک ڈرافٹ یا آڈر کے ذریعہ یا کسی دوسرے طریقے سے بینک سے نکالا جاسکتا ہے۔ سادہ الفاظ میں بینک کا ادارہ اسے کہتے ہیں جو جمع کی شکل میں طلب پر واپسی کے لیے رقم صول کرتا ہے اور اس رقم کو قرض دے کر منافع کا کچھ حصہ کماتا ہے ایک بینک رقم کا سودا کرکے بازار میں معاشی سرگرمی میں زور پیدا کرتا ہے۔ یہ لوگوں کی بچتوں کو حرکت پذیر بناتا ہے اور کاروباری اداروں کے مالیاتی اور دوسرے سرمایہ کے اخراجات کے لیے فنڈ مہیا کرتا ہے یہ مالیاتی دستاویزات کا کاروبار بھی کرتا ہے اور ایک قیمت کے عوض میں جسے سود، چھوٹ، کمیشن وغیرہ کہتے ہیں مالیاتی خدمات بھی فراہم کرتا ہے۔

بینک کاری اور سماجی مقاصد

سماجی مقاصد کے حصول کے لئے حال ہی میں بینک کاری کو جدید ترین بنانے کے لیئے پالیسیاں بنانے والوں نے بہت کوششیں کیں ہیں۔ ملک میں بینک کاری پالیسی میں خاصی تبدیلی:

	سے		تک
(i)	شہری بینک کاری	–	دیہی بینک کاری
(ii)	درجہ بینک کاری	–	عوامی بینک کاری
(iii)	روایتی	–	تخلیقی عمل
(iv)	جزوقتی مقاصد	–	ترقی کے مقاصد

4.4.1 بینکوں کی اقسام

بینک کاری کا نقطہ نظر مختلف ہوتا ہے ضروریات جدا ہوتی ہیں اور کام کرنے کے طریقہ میں فرق پایا جاتا ہے اسی لیے مندرجہ بالا پیچیدگیوں کے پیش نظر ہم کو متفرق اقسام کے بینکوں کی ضرورت ہوتی ہے بینکوں کی زمرہ بندی مندرجہ ذیل طرح سے کی جاسکتی ہے۔

1. کمرشل بینک
2. امداد باہمی بینک
3. مخصوص بینک
4. مرکزی بینک

(i) کمرشیل بینک: کمرشل بینک وہ ادارے ہیں جو رقم کا کاروبار کرتے ہیں ان بینکوں پر ہندوستانی بینک کاری منضبت کرنے کا قانون 1949 لاگو ہوتا ہے اور اس کے مطابق بینک کاری سے مراد قرض دینے یا سرمایہ کاری کے مقصد سے جمع کرنے کے لیئے لوگوں سے رقم کی شکل میں پیسہ وصول کرنا ہے کمرشل بینک دو طرح کے ہوتے ہیں عوامی سیکٹر کے بینک اور نجی سیکٹر کے بینک عوامی سیکٹر کے بینک وہ بینک ہوتے ہیں جن میں زیادہ سرمایہ حکومت کا لگا ہوتا ہے سرکاری ملکیت کے سبب یہ بینک منافع پر توجہ نہ کر کے سماجی مقاصد پر زور دیتے ہیں۔ نجی سیکٹر بینکوں کی ملکیت، انتظام اور کنٹرول نجی سرپرستوں کے ہاتھ میں ہوتا ہے وہ بازار کے حالات کے پیش نظر اپنی پالیسیاں بنانے کے لیئے آزاد ہوتے ہیں۔ قومیائے گئے عوامی سیکٹر بینکوں کی تعداد 20 ہے جیسے اسٹیٹ بینک آف انڈیا، پنجاب نیشنل بینک، آئی او بی وغیرہ۔ نجی سیکٹر بینکوں کی مثالیں ہیں ایچ ایف ڈی سی بینک، آئی سی آئی بینک، کوٹک مہندرا بینک، اور جموں وکشمیر بینک۔

(ii) امداد باہمی بینک: امداد باہمی بینکوں پر ریاستی امداد باہمی سوسائیٹیوں کی دفعات لاگو ہوتی ہیں ان کا مقصد اپنے ممبران کو ارزاں قرض فراہم کرنا ہوتا ہے۔ یہ دیہاتی ادھار یعنی ہندوستان میں زراعت کی مالی مدد کا اہم ذریعہ ہیں۔

(iii) مخصوص بینک: یہ بینک ان بینکوں میں غیر ملکی زرمبادلہ کے بینک، صنعتی بینک، ترقیاتی بینک، درآمدی، برآمدی بینک شامل ہیں جو ان خاص اور یکتا کاموں کو انجام دینے کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیئے قائم کیئے گئے ہیں یہ بینک غیر ملکی تجارت، بڑے پراجیکٹوں اور صنعتوں کو مالی مدد فراہم کرتے ہیں۔

(iv) مرکزی بینک: کسی ملک کا مرکزی بینک اس ملک کے تمام کمرشل بینکوں کی سرگرمیوں کی نگرانی اور کنٹرول کرتا ہے یہ حکومت کے بینک کار کا کام بھی انجام دیتا ہے یہ کسی ملک کی قرض سے متعلق پالیسیوں اور کرنسی کو کنٹرول کرتا ہے اور ان میں ربطہ پیدا کرتا ہے۔

4.4.2 کمرشل بینکوں کے کام

بینک بہت سے کام کرتے ہیں جو بینکوں کی قسموں کے اعتبار سے مختلف ہوتے ہیں ان میں کچھ ابتدائی یا بنیادی کام کاج ہیں دوسرے کاموں میں ایجنسی کے کام ہیں جن کی نوعیت عام افادی خدمات کی ہوتی ہے ان کاموں پر اختصار کے ساتھ ذیل میں بحث کی جاتی ہے۔

(i) ڈپازٹ جمع کرنا: ڈپازٹ قرضہ دینے کے عمل کی بنیاد ہیں کیونکہ بینک رقم ادھار لینے والے بھی ہیں اور ادھار دینے بھی۔ ادھار لینے والوں کی حیثیت سے سود ادا کرتے ہیں اور ادھار

دینے والوں کی حیثیت سے وہ ادھار دی گئی رقم پر سود وصول کرتے ہیں۔ یہ ڈپازٹ عموماً رواں کھاتے، بچت کھاتے اور قائم ڈپازٹ کی شکل میں لیئے جاتے ہیں۔ رواں کھاتے (Current Account) سے رقم کسی بھی وقت کسی جمع شدہ رقم کی حد تک بغیر پہلے سے نوٹس دیے نکالی جاسکتی ہے۔

بچت کھاتے لوگوں کو بچت کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ ان ڈپازٹوں پر بینکوں ے ذریعے دیے جانے والے سود کی شرح کو ریزرو بینک آف انڈیا طے کرتا ہے۔ ان کھاتوں سے رقم نکالنے پر چند پابندیاں ہوتی ہیں ان پابندیوں کا تعلق نکالی جانے والی رقم سے بھی ہوتا ہے اور ایک مقررہ مدت میں کتنی مرتبہ رقم نکالنی ہے اس سے بھی قائم کھاتے (Fixed deposits) مدتی ڈپازٹ ہوتے ہیں۔ اور بچت کھاتوں کی بہ نسبت ان پر سود کی شرح زیادہ ہوتی ہے مدت پوری ہونے سے قبل بھی رقم نکالنے کی اجازت ہوتی ہے لیکن اس صورت میں سود کی کچھ فیصد ضبط کر لی جاتی ہے۔

(ii) رقم ادھار دینا: کمرشل بینکوں کا دوسرا اہم کام ڈپازٹوں کے ذریعہ جمع شدہ رقم سے قرضہ اور پیشگی فراہم کرتا ہے۔ یہ پیشگیاں، اور ڈرافٹ، کیش کریڈٹ، بلوں کو بھنا، مدتی قرض، صارفین کو قرص، اور دیگر متفرقہ پیشگیوں کی شکل میں ہوسکتی ہیں۔ بینکوں کے ذریعے قرضہ جات دینے سے تجارت، صنعت، نقل وحمل اور دوسری کاروباری سرگرمیوں کی ترقی میں بڑی مدد ملتی ہے۔

(iii) چیک کی سہولت: دوسرے بینکوں سے حاصل کیے گئے چکوں کی رقم وصول کرکے بینک اپنے گاہکوں کے لیے بہت ہی اہم خدمت انجام دیتے ہیں۔ چیک بینکوں کا قرض کا اہم اور ترقی یافتہ دستاویز، خصوصیت اور کام ہے جس کے ذریعہ جمع شدہ رقم کو نکالا جاتا ہے۔ یہ نہایت آسان اور لین دین کا سستہ ذریعہ ہے چیک دوطرح کے ہوتے ہیں۔ (a) بیئرر چیک، جنھیں بینک کے کاؤنٹر پر فوراً ہی کیش میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ (b) کراسڈ چیک، جن کو صرف اس شخص کے کھاتے میں ہی جمع کرایا جاسکتا ہے جس کو رقم کی ادائیگی کی جانی ہے۔

(iv) رقم بھیجنے کی آسانیاں: ایک جگہ سے دوسری جگہ فنڈ کے تبادلے بینک رقم پے آرڈر یا میل ٹرانسفر کے ذریعہ کرتا ہے، جس پر واجب کمیشن لی جاتی ہے بینک رقم کا ایک ڈرافٹ دوسری جگہوں پر اپنی شاخوں پر یا ان جگہوں پر دوسرے بینکوں کے نام جاری کرتا ہے رقم پانے والا اپنے مقام پر رقم دینے والے بینک کو یہ ڈرافٹ پیش کرتا ہے۔ اور رقم وصول کر لیتا ہے۔

(v) حلیف خدمات: مندرجہ بالا کاموں کے علاوہ بینک حلیف خدمات بھی فراہم کرتے ہیں جیسے بلوں کی ادائیگیاں، لاکروں کی سہولیات، انڈر رائیٹنگ کی خدمات۔ یہ دیگر خدمات بھی انجام دیتے ہیں جیسے ہدایات پر حصص اور ڈبنچرز کی خرید وفروخت اور دیگر نجی خدمات جیسے ڈیویڈینڈ کی وصولیابی، بیمہ پریمیم کی ادائیگی وغیرہ۔

4.4.3 ای-بینک کاری

انٹرنیٹ اور ای کامرس کی ترقی نے روزمرہ کی زندگی کو تبدیل کر دیا ہے عالمی ویب (ورلڈ وائڈ ویب) اور ای۔ کامرس کی بدولت پوری دنیا ایک عالمی گاؤں میں بدلتی جارہی ہے۔ انفارمیشن ٹکنالوجی کی ایک جدید دریافت انٹرنیٹ بینک کاری ہے یہ عملی اور

حقیقی بینک کاری کا ایک حصہ ہے اور گاہکوں کے لیے رقم کے لین دین کا ایک اور ذریعہ ہے۔

سادہ الفاظ میں انٹرنیٹ بینک کاری کا مطلب ہے کہ کوئی بھی شخص جس کے پاس نجی کمپیوٹر اور ایک بڑا سرور ہو وہ بینکوں کی ویب سائیٹ سے رابطہ قائم کرسکتا ہے۔ اور عملی بینک کاری/ ورچویل بینک کاری کا کوئی بھی کام انجام دے سکتا ہے۔ اور بینک کی کسی بھی خدمت کا فائدہ حاصل کرسکتا ہے اس عمل میں گاہک کی ضروریات کا جواب دینے کے لئے کوئی بھی انسانی کارکن بینک کی جانب سے موجود نہیں ہوتا۔ بینک کا ایک مرکزی ڈاٹا بیس (اعداد وشماری بنیاد) ہوتا ہے جس کو ویب پر دکھایا جا سکتا ہے وہ تمام خدمات جن کی بینک اجازت دیتا ہے وہ انٹرنیٹ پر ایک مینو میں دکھائی جاتی ہیں کسی بھی خدمت کا انتخاب کیا جا سکتا ہے مزید رابطہ بڑھانے کی خدمت کی نوعیت کے مطابق ہدایت دی جاتی ہے۔

نئے ڈیجیٹل بازار میں بینکوں اور مالیاتی اداروں نے انٹرنیٹ پر خدمات فراہم کرنا شروع کردیا ہے انٹرنیٹ پر بینکوں کے ذریعہ فراہم کی جانے والی خدمات کی یہ قسم ای بینک کاری، کہلاتی ہے جس کی بدولت بینک کاری سودے کی لاگت میں کمی واقع ہوئی ہے، گاہکوں کو تقویت حاصل ہوئی ہے اور بینک کاری رشتہ کی قدر میں اضافہ ہوا ہے۔ ای۔ بینک کاری الکیٹرانک میڈیا کا استعمال کرکے الیکٹرانک بینک کاری کرنا ہے۔ اس طرح ای بینک کاری کئی بینکوں کے ذریعہ فراہم کی جانے والی خدمت ہے جس کی بدولت گاہک اپنے نجی کمپیوٹر اور موبائل فون کا استعمال کرکے انٹرنیٹ پر بینک کاری لین دین کرسکتے ہیں جیسے بچتوں کا انتظام، کھاتوں کی جانچ، قرضہ کی گزارش، یا بلوں کی ادائیگی۔ ای۔ بینک کاری کے ذریعہ پیش کی جانے والی خدمات ہیں: الیکٹرانک فنڈ ٹرانسفر (ای ایف ٹی) یا برقی طور پر رقم کی منتقلی، آٹو میٹک ٹیلر مشین (ATM) اور پوائنٹ آف سیلس (پی او ایس)، الیکٹرانک ڈاٹا انٹر چارج (ای ڈی آئی) کریڈٹ کارڈ یا ڈیجیٹل کیش۔

فوائد

ای۔ بینک کاری کے ذریعہ گاہکوں کو کئی طرح کے فوائد حاصل ہوتے ہیں جو ہیں:

(i) ای۔ بینک کاری سال کے 365 دن چوبیس گھنٹے گاہکوں کو بینک کی خدمت فراہم کرتی ہے۔

(ii) گاہک چند منظور شدہ لین دین موبائیل فون کے ذریعہ اپنے دفتر، گھر یا دوران سفر بھی کرسکتے ہیں۔

(iii) یہ ہر ایک سودے کا اندراج کرکے مالیاتی نظم وضبط کا احساس پیدا کرتی ہے۔

(iv) اس طرح کی بینک کاری بینک کی شاخوں تک ہی محدود نہیں ہوتی بلکہ یہ گاہکوں کو لامحدود پہنچ فراہم کرتی ہے جس سے ان کے اطمینان میں اضافہ ہوتا ہے۔ گاہکوں کو نقد رقم کے ساتھ سفر بھی نہیں کرنا پڑتا اور اس طرح زیادہ تحفظ حاصل ہوتا ہے اور خطرات میں کمی آتی ہے۔

بینکوں کو بھی ای۔ بینک کاری سے فوائد حاصل ہوتے ہیں یہ فوائد ہیں:

(i) ای۔ بینک کاری بینکوں کو دوسرے بینکوں کے ساتھ مسابقت یا مقابلے میں برتری سے نوازتی ہے۔

(ii) ای۔ بینک کاری بینک کو لامحدود نیٹ ورک فراہم کرتی ہے اور بینک اپنی شاخوں کی تعداد تک محدود نہیں رہتا۔ کوئی بھی نجی کمپیوٹر جو کسی ایسے ماڈیم اور ٹیلی فون سے جڑا ہوا ہو جس کا رابطہ انٹرنیٹ سے ہوگا ہک کی رقم بینک سے نکالنے کی ضرورت کو پورا کر سکتا ہے۔

(iii) اس کے ذریعہ بینک کی شاخوں پر کام کے بوجھ میں بھی کمی واقع ہو سکتی ہے۔ یہ کمی مرکزی ڈاٹا بیس کو قائم کر کے اور چند کھاتا داری کام اس کو سونپ کر کی جا سکتی ہے۔

4.5 بیمہ

زندگی غیر یقینی حالات سے بھری ہوئی ہے کسی بھی نقصان دہ واقع کا رونما ہونا نہایت غیر یقینی ہے۔ انسانی زندگی کو معذوری اور موت کے خطرات رہتے ہیں، اثاثہ جات کو آگ اور چوری کے خطرات ہیں، مال کو سمندری جہاز سے بھیجنے میں سمندری آفات سے خطرات ہیں وغیرہ۔ اگر ان میں سے کوئی بھی خطرہ حقیقی طور پر واقع ہو جائے تو ایسی صورت میں افراد یا اداروں کو کافی نقصان

ہندوستانی بیمہ شعبہ

ہندوستان دنیا کی تیزی سے فروغ پارہی معیشتوں میں سے ایک ہے۔ اس کی وجہ تینوں سیکٹروں یعنی زراعت، صنعت اور خدمات کی بہتر کارگزاری ہے صنعت کاری اور خدماتی شعبہ کی سرگرمیوں میں اضافہ کی وجہ سے زیادہ تناسب میں بیمہ سیکٹر میں داخلہ کے وقت کی ضرورت ہے۔

ہندوستان میں مالیاتی سیکٹر میں تبدیلی کی ابتداء ہونے کے ساتھ ہندوستانی بیمہ سیکٹر جو کہ اب تک حکومت کے کنٹرول میں تھا اب اس کو عالمی مقابلہ کے لیے کھول دیا گیا ہے۔ پہلا قدم جو سرکار نے اٹھایا وہ آئی آر ڈی اے قانون کا قیام تھا جس کا مقصد ترقی کے عمل کو تیز کرنا تھا۔ ہندوستانی بیمہ بازار بہت زیادہ اہلیت رکھنے والا اعظیم بازار ہے دسمبر 1999 میں بیمہ سیکٹر کے کھلنے سے بیمہ صنعت تبدیل ہو رہی ہے آج 13 کمپنیاں زندگی اور 13 کمپنیاں غیر زندگی بیمہ حصوں میں کام کر رہی ہیں ایل آئی سی آف انڈیا گذشتہ چار دہائیوں سے زندگی حصہ میں غالب رہی ہے حالانکہ قابل بیمہ آبادی کا صرف 25 فیصد ہی بیمہ شدہ تھا۔

سال 2000 سے آئی آر ڈی اے نے نجی کاروباری اداروں کو بھی لائسنس دینا شروع کر دیا ہے اس طرح گذشتہ چند سالوں میں عام بیمہ سیکٹر نے کافی وسعت حاصل کر لی ہے۔ پریمیم آمدنی میں 20% کی شرح سے اضافہ ہوا ہے۔ شعبہ جاتی تقسیم سے پتا چلتا ہے کہ سال 03-2002 میں کاروبار کا 21% آگ، 9% سمندری بیمہ، 39% موٹر بیمہ، 8% فرم کی صحت اسکیموں ، 5% ری انجینئرنگ اور بقیہ 18% دیگر متفرقہ بیموں سے حاصل ہوا ہے۔ تیزی سے فروغ پارہی کمپنیوں میں نیشنل انشورنس، بجاج ایلینا ز اور آئی سی آئی سی آئی لومبارڈ ہیں۔ موجودہ دور میں تحریر شدہ کاروبار (آگ، سمندری، موٹر اور انجینئرنگ) کے 70% پر ٹیکس کی ادائیگی واجب ہوتی ہے یعنی یہ ٹیکس کنٹرول کے اندر آتے ہیں۔

اٹھانا پڑتا ہے جس کا اٹھانا بعض اوقات ان کی استعداد سے باہر ہوتا ہے یہی وجہ ہے کہ ایسے غیر یقینی حالات کے اثر کو کم سے کم کرنے کے لیے بیمہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ عمارات یا بھاری مشینری یا دیگر اثاثہ جات میں سرمایہ کاری کرنا اس وقت تک ممکن نہیں ہے جب تک کہ ان کو لاحق خطرات سے بچنے کا معقول انتظام نہ کرلیا جائے یعنی ان کا بیمہ نہ کرالیا جائے۔ اسی بات کو ذہن میں رکھتے ہوئے ایسے لوگ جن کو مشترک خطرات کا سامنا ہوتا ہے آپس میں مل جاتے ہیں اور ایک مشترک فنڈ میں تھوڑی تھوڑی رقم جمع کرتے ہیں جس کی بدولت کسی خاص خطرہ سے کسی ایک شخص کو پہنچے نقصان کو ان کی بڑی تعداد میں موجود افراد پر پھیلا دیا جاتا ہے جن کو یہ خطرہ لاحق ہے۔

بیمہ اس طرح ایک ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعہ کسی غیر یقینی واقع سے ہونے والے نقصان کو ان تمام لوگوں پر تقسیم کر دیا جاتا ہے جن کو اس غیر یقینی واقع کا اندیشہ ہو اور جو اس واقع سے بچنے کے لیئے اپنا بیمہ کرانے کے لیے تیار ہوں۔ بیمہ ایک معاہدہ یا اقرار نامہ کی شکل ہے جس کے تحت ایک فریق معاوضہ میں طے شدہ رقم دوسرے فریق کو دینے کے لیے راضی ہو جاتا ہے۔ تا کہ کسی قسم کی چیز کو جس میں بیمہ شدہ شخص کا مالی فائدہ ہے اس کو کسی غیر یقینی واقعہ سے ہونے والے نقصان، ہرجانہ یا چوٹ کی تلافی کریگا۔ یہ معاہدہ/اقرار نامہ تحریری ہوتا ہے اور اسے پالیسی کہا جاتا ہے۔ وہ شخص جس کا جوکھم یا خطرے سے تحفظ کیا جاتا ہے اس کو بیمہ کرانے والا یا بیمہ شدہ کہا جاتا ہے۔ اور وہ شخص یا فرم جو کسی جوکھم یا خطرے سے دوسرے فریق کا تحفظ کرتا ہے اس کو بیمہ کار یا بیمہ کنندہ کہتے ہیں۔

4.5.1 بیمہ کا بنیادی اصول

بیمہ کا بنیادی اصول یہ ہے کہ بیمہ شدہ فرد یا کاروباری ادارہ مستقبل کی بڑی رقم کے غیر یقینی نقصان کی جگہ ایک پختہ طور پر معلوم رقم خرچ کرنا پسند کرتا ہے اس طرح بیمہ کا نچوڑ یہ ہے کہ بڑے ممکنہ نقصان کو وقتاً فوقتاً معمولی ادائیگی یعنی پریمیم سے تبدیل کر دیا جائے۔ نقصان کا امکان تو اب بھی باقی رہتا ہے لیکن جب نقصان ہوتا ہے تو اس نقصان کو اسی خطرہ سے دوچار بڑی تعداد میں پالیسی کے حاملین میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ وہ جو پریمیم دیتے ہیں اسے اکٹھا کرلیا جاتا ہے اور جب کسی حامل پالیسی کا نقصان ہوتا ہے تو اس رقم میں سے اس کی تلافی کر دی جاتی ہے۔ اس طرح درحقیقت خطرات میں دوسروں کو شریک کرلیا جاتا ہے۔ سابقہ حالات کے تجزیہ سے بیمہ کنندہ (بیمہ کمپنی یا انڈر رائٹر) بیمہ میں شامل ہر قسم کے خطرہ سے ممکنہ نقصانات کا اندازہ لگالیتا ہے۔

اس طرح بیمہ جوکھم یا خطرہ کا انتظام کرنے کی ایک شکل ہے جس کا استعمال بنیادی طور پر مالی نقصان کے خطرہ سے حفاظت کے لیے کیا جاتا ہے اس طرح بیمہ سے مراد ایک واجب معاوضہ کے بدلے میں ایک تشخص سے دوسرے تشخص پر ممکنہ خطرے کو منتقل کرنا ہے بیمہ کمپنی اس طرح ایک ایسی انجمن یا کارپوریشن یا ادارہ ہے جو ایک معاوضہ (پریمیم) کے بدلے میں تمام برحق مطالبات کی ادائیگی کرنے کا کاروبار کرتا ہے۔

بیمہ ایک ایسا سماجی طریقہ ہے جس میں افراد کا ایک گروپ (بیمہ شدہ) دوسرے فریق پر اپنے جوکھم کو منتقل کر دیتا ہے یہ فریق تمام ممبروں سے وصول شدہ رقم (پریمیم) میں سے نقصان کی

ادائیگی کرتا ہے۔ بیمہ کا مطلب ہے ایسے غیر یقینی واقعات سے بیمہ شدہ کی حفاظت کرنا جس سے اسے کوئی نقصان پہنچ سکتا ہو۔

4.5.2 بیمہ کے کام

بیمہ کے مختلف کام مندرجہ ذیل ہیں:

(i) یقینی بنانا: بیمہ نقصان کے خطرے کی ادائیگی کو یقینی بناتا ہے نقصان کے رونما ہونے کے وقت اور اس کی رقم کو لے کر غیر یقینی بنی رہتی ہے بیمہ اس غیر یقینی کا خاتمہ کرتا ہے اور نقصان کی رقم کی ادائیگی کو یقینی بناتا ہے۔ بیمہ کرنے والا اس یقینی صورت حال کو فراہم کرنے کے لیے پریمیم وصول کرتا ہے۔

(ii) تحفظ: بیمہ کا دوسرا اہم کام ممکنہ نقصان کے امکانات سے تحفظ فراہم کرنا ہے بیمہ کسی واقع یا خطرے کے واقع ہونے کو تو نہیں روک سکتا لیکن اس کے نتیجہ میں ہونے والے نقصانات کی تلافی کرسکتا ہے۔

(iii) خطرے میں حصہ داری: کسی واقع کے رونما ہونے پر نقصان میں وہ تمام اشخاص حصہ لیتے ہیں جنہیں اس واقع کا اندیشہ ہوتا ہے۔ ہر بیمہ شدہ ممبر سے اس کا حصہ بطور پریمیم وصول کیا جاتا ہے۔

(iv) سرمایہ کی تشکیل میں معاون: بیمہ کرنے والوں کے ذریعہ جمع شدہ فنڈ جو کہ وہ بیمہ شدہ افراد سے پریمیم کی صورت میں وصول کرتے ہیں اس کی سرمایہ کاری ایسی اسکیموں میں کی جاتی ہے جن سے معیشت میں آمدنی پیدا ہوسکے۔

4.5.3 بیمہ کے اصول

بیمہ کے اصول سے مراد بیمہ کے کاروبار میں مفاد رکھنے والے لوگوں کے اصول عمل اور کردار سے ہوا ہے۔ مخصوص اصول جو کہ ایک اصل بیمہ کے معاہدے میں نہایت اہمیت رکھتے ہیں مندرجہ ذیل ہیں:

(i) انتہائی نیک نیتی: بیمہ کا معاہدہ Uberrimae fidei کا معاہدہ ہے اس کے معنی ہیں کہ اس معاہدے کی بنیاد انتہائی نیک نیتی پر ہے۔ یہ ہر بیمہ کے معاہدے کی شرط ہے کہ بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ دونوں فریقین کو انتہائی نیک نیتی کا مظاہرہ کرنا چاہیے۔ بیمہ شدہ کا فرض ہے کہ وہ تجویز شدہ جوکھم سے تمام حقائق کو رضا کارانہ طور پر کھلے طور سے بتائے اور بیمہ کنندہ کا فرض ہے کہ وہ بیمہ کے معاہدے سے متعلق تمام شراط کو پوری طرح واضح کردے اس طرح تجویز کنندہ پر یہ ذمہ داری عائد ہوتی ہے

ظاہر کیے جانے والے حقائق کی مثالیں

آگ کا بیمہ: عمارت کی تعمیر، آگ کو پتہ لگانا، آگ بجھانے کا ساز وسامان اور آگ کے استعمال کی نوعیت۔

موٹر بیمہ: گاڑی کی قسم؛ ڈرائیور کی تفصیل۔

ذاتی حادثہ کا بیمہ: عمر، لمبائی، وزن، پیشہ، گزشتہ طبی یعنی بیماریوں کی تاریخ اور تفصیلات

زندگی کا بیمہ: عمر، گزشتہ طبی تاریخ، شراب نوشی یا سگریٹ نوشی کی عادتیں۔

کہ جس چیز کا بیمہ کرایا جارہا ہے کہ اس کے متعلق اسے وہ تمام مادی حقائق جنہیں وہ جانتا ہے یا جنہیں اسے جاننا چاہیے بیمہ کنندہ کو صاف صاف بتادے ۔ مادی حقائق میں ایسی کوئی بھی حقیقت جو ہوشیار بیمہ کنندہ کو بیمہ کی تجویز منظور کرنے یا بیمہ کی پریمیم مقرر کرنے پر اثر انداز ہو مادی حقیقت کہلاتی ہے۔ اگر بیمہ شدہ مادی حقائق کے اظہار میں ناکام رہتا ہے تو بیمہ کنندہ اگر چاہے تو اس معاہدے کو منسوخ کرسکتا ہے۔

(ii) قابلِ بیمہ مفاد: بیمہ شدہ کا بیمہ شدہ چیز میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہیے اس اصول کا بنیادی نکتہ یہ ہے کہ ''مکان، جہاز، مشینری، زندگی بیمہ شدہ نہیں ہوتے بلکہ ان میں موجود مالی مفاد بیمہ شدہ ہوتا ہے''۔ قابلِ بیمہ مفاد کا مطلب ہے کہ بیمہ شدہ چیز میں مالی مفاد حاصل ہو۔ یہ واضح اور قانونی ہونا چاہیے کہ بیمہ شدہ کو زندگی یا چیز کی حفاظت میں قابل بیمہ مفاد حاصل ہے تاکہ کسی واقعہ کے درپیش ہونے پر جس کے لیے بیمہ کرایا گیا ہے بیمہ شدہ کو مالی نقصان اٹھانا پڑے گا۔ جائیداد کے بیمہ کی صورت میں واقعہ کے ہونے کے وقت بیمہ شدہ کا قابل بیمہ مفاد اس میں موجود ہونا چاہیے۔ یہاں یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ یہ ضروری نہیں کہ بیمہ شدہ اس جائیداد کا مالک بھی ہو۔ مثلاً کسی جائیداد کے متولی کا جائیداد میں قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے۔

(iii) نقصان کی تلافی: دوسرا اہم اصول نقصان کی تلافی ہے جس کا تعلق جائیداد جیسے بیمہ آگ اور سمندری بیمہ سے ہے۔ آگ اور سمندری بیمہ نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہے جس کے تحت کسی واقعے کے ہونے کے نتیجے میں بیمہ شدہ کو ہونے والے مالی نقصان کی تلافی کا بیمہ کنندہ وعدہ کرتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کو بیمہ شدہ جائیداد کے برباد یا خراب ہونے کے نقصان کی تلافی کی ذمہ داری اپنے اوپر لیتا ہے۔ تلافی کی رقم جو ادا کی جاتی ہے اور جو نقصان ہوا ہے یہ دونوں ایسی ہوں کہ روپے پیسے میں ان کی پیمائش کی جاسکے۔ یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ نقصان کی تلافی کا اصول ذاتی بیمہ میں مثلاً زندگی بیمہ Life Insurance پر لاگو نہیں ہوتا۔

(iv) قریب ترین سبب: اس اصول کے مطابق بیمہ پالیسی اسطرح بنائی جاتی ہے کہ صرف ایسے ہی نقصانات کی تلافی کی جائے جو کہ پالیسی میں بیان کردہ خطرات کی وجہ سے واقع ہوئے ہوں۔ اگر نقصان دو یا دو سے زیادہ وجوہات کے نتیجہ میں واقع ہوا ہے تو اس صورت میں سب سے زیادہ غالب یا موثر سبب کو نقصان کی قدرتی وجہ مانا جائے گا۔ کسی حادثے سے نقصان ہونے کی صورت میں حادثے کے قریب ترین سبب کو ذہن میں رکھنا چاہیے۔

(v) حق ملکیت بدلنا: اس سے مراد بیمہ کنندہ کے اس حق سے ہے جس کے تحت بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کے مطالبات کو پورا کرنے کے بعد اس کی جگہ لے لیتا ہے یعنی اگر کسی متبادل ذریعہ سے بیمہ شدہ کو کچھ وصول ہونا ہو تو اب اس کو وصول کرنے کا حق بیمہ کنندہ کو ہوتا ہے۔ جب بیمہ شدہ کے نقصان کا معاوضہ دے دیا جاتا ہے تو بیمہ شدہ جائیداد کا حق ملکیت بیمہ کنندہ کو منتقل ہوجاتا ہے۔ کیونکہ اگر بیمہ شدہ جائیداد کو نقصان پہنچنے کے بعد بھی اس کی کوئی قیمت ہے تو اس کو فروخت کرکے منافع کمانے کی اجازت بیمہ شدہ کو نہیں ہونی چاہیے۔

(vi) حصہ دہی یا حصہ دینا: اس اصول کے تحت بیمہ کنندہ کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ وہ مطالبہ کی ادائیگی کے بعد دوسرے ذمہ دار

بیمہ کنندگان کو اس نقصان کی ادائیگی میں حصہ لینے کے لیے کہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ دوہرے بیمہ کی صورت میں بیمہ کنندگان کو اس تناسب میں ہونے والے نقصان کی رقم کو آپس میں تقسیم کرنا ہوتا ہے جس تناسب میں انہوں نے بیمہ کیا ہے۔ اگر ایک جائیداد کی ایک سے زیادہ بیمہ پالیسی لی گئی ہوں تو نقصان کی صورت میں بیمہ شدہ کو اصل نقصان سے زائد رقم وصول کرنے کا حق حاصل نہیں ہوتا۔ اگر پوری رقم ایک ہی بیمہ کنندہ سے وصول کر لی جائے تو دوسرے بیمہ کنندہ سے مزید رقم وصول کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔

(vii) نقصان میں کمی کرنا: نقصان میں کمی کا اصول بیمہ شدہ کی ذمہ داری کی اہمیت پر زور دیتا ہے جس جائیداد کی بیمہ پالیسی کرائی گئی ہے اس کو حادثے کی صورت میں نقصان کو کم سے کم

کرنے کے تمام اقدامات کیے جانے چاہیں۔ مثال کے طور پر مال گودام میں رکھے مال کا آگ کا بیمہ ہے۔ حامل پالیسی یعنی بیمہ شدہ کی ذمہ داری ہے کہ آگ لگنے کی صورت میں وہ تمام کوشش کرے کہ مال کو کم سے کم نقصان ہو،جیسا کہ وہ بیمہ نہ ہونے کی صورت میں کرتا۔اگر ایک ہوشمند شخص کی طرح واجب دیکھ بھال نہ رکھی جائے تو ایسی صورت میں بیمہ کمپنی سے مطالبہ حاصل کرنے کا حق ضائع ہوجاتا ہے۔

4.5.4 بیمہ کی اقسام

بیمہ کمپنیوں کے کاموں اور بیمہ کاروبار کو کنٹرول کرنے والے قانون کے مدنظر بیمہ کی مختلف اقسام موجود ہیں موٹے طور پر بیمہ کی زمرہ بندی مندرجہ ذیل ہے:۔

زندگی بیمہ

زندگی غیر یقینی ہوتی ہے اس لیے ہر ایک شخص کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ مستقبل کے ناگہانی واقعات کے لیے کچھ رقم کو اپنے لیے یقینی بنائے۔ ہر شخص کو اپنی زندگی میں ہمیشہ ہی کچھ طرح کے خطرات کا سامنا ہوتا ہے۔

یہ خطرہ اس یقینی واقع کا بھی ہوسکتا ہے جسے موت کہتے ہیں۔ ایسی صورت میں خاندان کے دوسرے ممبران کا کیا ہوگا جو کہ اس شخص آمدنی پر منحصر ہیں دوسرا خطرہ لمبے عرصہ تک زندہ رہنے کا ہے جب کہ انسان اتنا بوڑھا ہوجاتا ہے کہ کمانے کے قابل نہیں رہتا یعنی ریٹائرمنٹ ۔ایسی صورت میں بھی آمدنی یا تو ختم ہوجائے گی یا کم ہونے لگے گی۔ایسے حالات میں لوگ ان خطرات سے تحفظ کے لیے بیمہ کمپنیوں کا رخ کرتے ہیں۔اور زندگی کی بیمہ کمپنیاں انہیں ایسے خطرات سے تحفظ فراہم کرتی ہیں۔

زندگی کی بیمہ پالیسی زندگی کی غیر یقینی صورت سے تحفظ فراہم کرتی ہے لیکن رفتہ رفتہ اس کا دائرہ کار وسیع ہوتا گیا ہے اور اب مختلف لوگوں کی ضرورتوں کے مطابق مختلف قسم کی پالیسیاں دستیاب ہیں مثلاً معزوری بیمہ، صحت یا طبی بیمہ، سالانہ معاوضہ بیمہ اور سادہ زندگی بیمہ۔

زندگی بیمہ کی تعریف میں کہا جاسکتا ہے کہ یہ ایک ایسا معاہدہ ہے جس میں بیمہ کنندہ مدتی یا پوری پوری پریمیم وصول کرنے کے بدلے میں بیمہ شدہ شخص یا جس کے نام سے پالیسی لی گئی ہے بیمہ شدہ رقم کی ادائیگی کرنے پر رضا مند ہوتا ہے یہ ادائیگی انسانی زندگی کو متاثر کرنے والے کسی مخصوص واقع یا ایک مخصوص مدت کے خاتمہ پر کی جاتی ہے۔اس طرح بیمہ کمپنی ایک مخصوص رقم جسے پریمیم کہا جاتا ہے کے بدلے ایک شخص کا بیمہ کرنے پر رضا مند ہوتی ہے۔ پریمیم کی ادائیگی پوری کی پوری بھی کی جاسکتی ہے اور قسطوں میں بھی جیسے ماہانہ، سہ ماہی، شش ماہی اور سالانہ بیمہ کمپنی ایسی صورت میں شخص کی وفات ہونے پر یا اس کے ایک خاص عمر کو پہنچنے پر (یعنی ایک مخصوص مدت کے خاتمہ پر) ایک متعین رقم کی ادائیگی کرنے کا وعدہ کرتی ہے اس طرح اس شخص کو یقین ہوتا ہے کہ جب وہ ایک خاص عمر کو پہنچے گا تب اسے ایک مخصوص رقم مل جائے گی یا اس کے وفات کی صورت میں اس پر منحصر لوگوں کو یہ رقم مل جائے گی۔

یہ معاہدہ جس میں تمام شرائط ہوتی ہیں تحریری ہوتا ہے اور

ایسی دستاویز کو پالیسی کہتے ہیں۔جس شخص کی زندگی کا بیمہ کیا گیا ہے اسے بیمہ شدہ کہتے ہیں بیمہ کمپنی بیمہ کنندہ ہوتی ہے بیمہ شدہ کے ذریعہ ادا کی گئی رقم پریمیم ہے۔ پریمیم کو وقت وقت پر قسطوں میں ادا کیا جاسکتا ہے۔

یہ بیمہ اچانک موت کی صورت میں خاندان کوتحفظ فراہم کرتا ہے یا بڑھاپے میں جب کمانے کی صلاحیت میں کمی آجاتی ہے معقول رقم فراہم کرتا ہے بیمہ محض ایک حفاظت ہی نہیں ہے بلکہ یہ سرمایہ کاری کی بھی ایک قسم ہے کیونکہ موت کے وقت یا ایک خاص مدت کے خاتمہ پر بیمہ شدہ کو ایک مخصوص رقم واپس ادا کی جانی ہوتی ہے۔

زندگی بیمہ بچت کرنے کی بھی حوصلہ افزائی کرتا ہے کیونکہ پریمیم کی رقم مسلسل ادا کرنی ہوتی ہے یہ اسطرح بیمہ شدہ اوراس پر منحصر لوگوں کوتحفظ کا احساس دیتا ہے۔

گذشتہ حصہ میں بیان کیے گیے بیمہ کے عام اصولوں کا زندگی بیمہ پر بھی اطلاق ہوتا ہے۔ کچھ باتوں کو چھوڑ کر بیمہ معاہدے کے اہم اجزاء درج ذیل ہیں:

(i) بیمہ معاہدے میں ایک کارآمد اور زندہ معاہدے کی تمام ضروری باتیں ہونی چاہئیں۔ایک معاہدے کے کارآمد ہونے کے لیے جن عناصر کا ہونا ضروری ہے وہ ہیں پیش کش اور منظوری، بغیر دباؤ کی رضا مندی، معاہدے کی صلاحیت، قانونی معاوضہ، اور قانونی شے۔

(ii) زندگی کے بیمہ کا معاہدہ نہایت نیک نیتی کا معاہدہ ہے بیمہ شدہ بیمہ کو کمپنی کو معلومات فراہم کرنے میں دیانت دار ہونا چاہئے۔اسے اپنی صحت کے بارے میں تمام مادی حقائق بیمہ کنندہ کو بتانے چاہیےاس کا فرض ہے کہ وہ بیمہ کنندہ کو اپنے بارے میں معلوم تمام مادی حقائق بتائے وہ بھی جو کہ بیمہ کنندہ نے اس سے دریافت نہ کئے ہوں۔

(iii) زندگی بیمہ میں بیمہ شدہ کا بیمہ کرائے گئے شخص میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہیے۔قابلِ بیمہ مفاد کی غیر موجودگی میں بیمہ کا معاہدہ اصل معاہدہ نہ مانا جائے گا۔زندگی بیمہ کی صورت میں قابل بیمہ مفاد کا ہونا اس وقت ضروری ہے جب بیمہ کرایا گیا ہے یہ ضروری نہیں کہ بیمہ شدہ کا قابل بیمہ مفاد متعین وقت پر بھی ہو۔مثلاً کسی شخص سے امید کی جاتی ہے کہ اس کا اپنی زندگی اوراس کے ہر حصہ سے مفاد وابستہ ہے، ایک قرض خواہ کا اپنے قرض دار کی زندگی میں قابلِ بیمہ مفاد ہے، ایک ڈرامہ کمپنی کے مالک اپنے اداکاروں کی زندگی میں قابلِ بیمہ مفاد ہے۔

(iv) زندگی بیمہ نقصان کی تلافی کا بیمہ نہیں ہے انسانی زندگی کی تلافی نہیں کی جاسکتی اور نہ ہی ایک مخصوص رقم میں اسے ناپا جاسکتا ہے۔یہی وجہ ہے کہ زندگی بیمہ میں واقع کے رونما ہونے پر قابل ادا رقم کو پہلے سے طے کرلیا جاتا ہے۔اس لئے زندگی کا بیمہ ایک نقصان کی تلافی کا بیمہ نہیں ہے۔

زندگی بیمہ پالیسیوں کی اقسام

پالیسی ایک دستاویز ہے یہ بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ کے درمیان تحریری معاہدہ ہے جس میں وہ شرائط درج ہوتی ہیں جن کے تحت پالیسی جاری کی جاتی ہے تجویز کنندہ سے تجویز کا فارم تمام خانہ پری اور دستخطوں کے ساتھ وصول ہونے اور پہلی پریمیم جمع ہونے

کے بعد بیمہ کنندہ تجویز کو منظور کرتا ہے اور پالیسی جاری کرتا ہے۔

لوگوں کی ضرورتیں مختلف ہوتی ہیں اس لیے وہ ایک ایسی پالیسی لینا پسند کرتے ہیں جو کہ ان کی تمام ضرورتوں کو پورا کرے۔ زندگی بیمہ کے لیے لوگوں کی ضروریات، خاندانی ضرورتیں، بچوں کی ضرورتیں، بڑھاپے اور مخصوص ضرورتوں کی شکل میں ہوسکتی ہیں۔لوگوں کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے بیمہ کنندگان نے مختلف اقسام کی پالیسیاں وضع کی ہیں جیسے پوری زندگی کا بیمہ، بندوبستی بیمہ، کل زندگی اور بندوبستی دونوں بیمہ پلانوں کا مرکب، بچوں کا بیمہ اور سالانہ بیمہ پلان، ان میں سے چندکو ذیل میں بیان کیا گیا ہے۔

(i) پوری زندگی بیمہ کی پالیسی: اس قسم کی پالیسی میں بیمہ شدہ کے انتقال پر ہی نفع کے حقدار کو بیمہ شدہ رقم قابل ادا ہوتی ہے اس طرح قابل ادا رقم صرف مرنے والے کے وارث یا نفع کے حقدار کو ہی ملتی ہے۔

پریمیم یا تو (20 سے 30 سال تک) متعین مدت تک قابل ادا ہوتی ہے یا بیمہ شدہ کی کل زندگی تک ۔اگر پریمیم ایک متعین مدت کے لیے قابل ادا ہے تب بھی پالیسی بیمہ شدہ کی موت تک جاری رہے گی۔

(ii) بندوبستی زندگی بیمہ پالیسی: اس قسم کی پالیسی کے تحت بیمہ کنندہ یہ ذمہ داری لیتا ہے کہ بیمہ شدہ کو اس کی مخصوص عمر تک پہنچے پر یا اس کی موت پر ان دونوں میں سے جو بھی پہلے واقع ہو ایک مخصوص رقم ادا کریگا۔ اگر بیمہ شدہ مخصوص عمر تک پہنچنے سے پہلے انتقال کر جاتا ہے تو یہ رقم اس کے قانونی وارث یا اس کے نامزد شخص کو قابل ادا ہوگی ۔ اس طرح بندوبستی پالیسی محدود سالوں کے بعد مکمل ہو جاتی ہے۔

(iii) مشترکہ زندگی پالیسی: یہ پالیسی دو یا دو سے زیادہ لوگوں کے ذریعہ لی جاتی ہے۔ پریمیم کی ادائیگی یا تو مشترکہ طور پر کی جاتی ہے یا پھر دونوں لوگ کرتے ہیں۔ یہ ادائیگی پوری کی پوری بھی ہوسکتی ہے یا قسطوں میں بھی۔ کسی ایک شخص کے انتقال کی صورت میں بیمہ شدہ رقم کی ادائیگی دوسرے زندہ بچے شخص کو کر دی جاتی ہے عموماً یہ پالیسی یا تو شوہر اور بیوی کے ذریعہ مشترکہ طور پر لی جاتی ہے یا پھر شراکت داری کے شرکاء کے ذریعہ لی جاتی ہے۔جس میں رقم پر دو اشخاص میں سے زندہ بچے شخص کو قابل ادا ہوتی ہے۔

(iv) اینیوٹی پالیسی: اس پالیسی کے تحت بیمہ شدہ کے ایک خاص عمر کو پہنچنے پر بیمہ شدہ رقم کی ادائیگی ماہانہ، سہ ماہی، شش ماہی یا سالانہ قسطوں میں کر دی جاتی ہے۔ بیمہ شدہ کے ذریعہ پریمیم کی ادائیگی ایک مخصوص مدت تک قسطوں میں بھی کی جاسکتی ہے یا ایک مشت بھی کی جاسکتی ہے۔ یہ ان لوگوں کے لئے مفید ہے جو ایک خاص عمر کے بعد مستقل آمدنی حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔

(v) بچوں کی بندوبستی پالیسی: اس طرح کی پالیسی کوئی شخص اپنے بچوں کی تعلیم یا شادی کے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے لیتا ہے اس پالیسی کے تحت بچوں کے ایک خاص عمر کو پہنچنے پر بیمہ کرانے والے کو بیمہ کنندہ کو ایک خاص رقم ادا کرنی ہوتی ہے۔ جو شخص یہ معاہدہ کرتا ہے اس کو پریمیم ادا کرنی پڑتی ہے لیکن اگر پالیسی کے متعین وقت سے پہلے ہی اس شخص کی مو واقع ہو جائے تو پھر ایسی صورت میں پریمیم کی ادائیگی نہیں کرنی پڑتی۔

آگ بیمہ

آگ بیمہ معاہدے کے تحت بیمہ کنندہ، بیمہ شدہ کے ذریعہ ادا کی گئی پریمیم کے بدلے میں بیمہ شدہ جائیداد کو آگ سے ہونے والے نقصان کی تلافی کی ذمہ داری لیتا ہے۔ یہ ذمہ داری ایک خاص مدت تک پالیسی میں بیان کی گئی مخصوص رقم تک ہوتی ہے۔ عموماً آگ بیمہ ایک سال تک کی مدت کے لیے ہوتا ہے جس کے بعد وقتاً فوقتاً اس کی تجدید کرانی ہوتی ہے۔ پریمیم کی ادائیگی پوری کی پوری بھی کی جاسکتی ہے اور قسطوں میں بھی۔ آگ سے ہوئے نقصان کے مطالبہ کو درج ذیل حالات پر پورا اترنا ضروری ہے۔

(i) نقصان کو حقیقی ہونا چاہیے۔

(ii) آگ حادثاتی اور غیر ارادی ہونی چاہیے۔

آگ بیمہ میں جس خطرہ کی تلافی کا وعدہ کیا جاتا ہے اس میں نقصان آگ یا دوسرے قریب ترین سبب کے باعث ہونا چاہیے۔ اگر نقصان حد سے زیادہ حدت کے باعث واقع ہوا نہ کہ آگ لگنے سے تو پھر اسے آگ کا نقصان نہیں مانا جائے گا۔ اور پھر یہ آگ بیمہ کے مفہوم میں نہیں آئے گی اور اس طرح کے نقصان کا معاوضہ بیمہ کنندہ سے وصول نہیں کیا جاسکتا۔

آگ بیمہ معاہدہ چند بنیادی اصولوں پر مبنی ہوتا ہے جس کا ذکر عام اصولوں کے تحت کیا جاچکا ہے۔ آگ بیمہ معاہدے کے اہم عناصر مندرجہ ذیل ہیں:۔

(i) آگ بیمہ میں بیمہ شدہ کا بیمہ کرائی گئی شے میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہیے۔ قابل بیمہ مفاد کی غیر موجودگی میں بیمہ معاہدے کو معاہدہ نہیں مانا جائے گا۔ آگ بیمہ میں زندگی بیمہ کے برعکس قابل بیمہ مفاد بیمہ کرانے کے وقت موجود ہونا چاہیے اور نقصان کے وقت بھی۔ مثلاً ایک کا قابل بیمہ مفاد اپنی جائیداد میں ہوتا ہے۔ ایک تاجر کا اپنے مال میں قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے، ایک ایجنٹ کا اپنے مالک کی جائیداد میں قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے، شراکت داری فرم کے شریک کا اپنی فرم کی جائیداد میں قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے ایک ساہوکار کا گروی رکھی گئی جائیداد میں قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے۔

(ii) زندگی بیمہ معاہدے کی طرح آگ بیمہ معاہدہ کا نہایت نیک نیتی کا معاہدہ ہے بیمہ شدہ کو بیمہ کرائی گئی شے سے متعلق تمام معلومات سچائی اور دیانت داری سے بیمہ کمپنی کو بتانی چاہیے۔ اس پر فرض عائد ہوتا ہے کہ وہ جائیداد کی نوعیت اور اس سے جڑے خطرات سے متعلق تمام حقائق کا ٹھیک ٹھیک اظہار کرے بیمہ کمپنی کو بھی چاہیے کہ وہ بیمہ شدہ کو پالیسی کے حقائق سے آگاہ کرے۔

(iii) آگ بیمہ کا معاہدہ نقصان کی تلافی کا معاہدہ بھی ہے بیمہ شدہ نقصان کی صورت میں نقصان کی اصل رقم بیمہ کنندہ سے وصول کرسکتا ہے۔ بیمہ شدہ زیادہ سے زیادہ اتنی ہی رقم حاصل کرسکتا ہے جتنی رقم سے شہ کا بیمہ کرایا گیا ہے مثلاً اگر ایک شخص کے اپنے مکان کا بیمہ 400000 روپے کا کرایا ہے تو یہ ضروری نہیں ہے کہ بیمہ کنندہ پوری ہی رقم ادا کرے خواہ مکان پوری طرح سے آگ کے باعث تباہ

زندگی بیمہ، آگ بیمہ اور بحری بیمہ کے درمیان فرق

	فرق کی بنیاد	زندگی بیمہ	آگ بیمہ	سمندری بیمہ
1	بیمہ کرائی جانے والی شہ	انسانی زندگی کا بیمہ کرایا جاتا ہے	بیمہ کرائی جانے والی شہ طبعی جائیداد یا اثاثہ جات ہوتی ہے	جہاز یا جہازی مال کا بیمہ کرایا جاتا ہے۔
2	عنصر	زندگی بیمہ میں تحفظ اور سرمایہ کاری دونوں کے عناصر ہوتے ہیں	آگ بیمہ صرف تحفظ کا عنصر ہوتا ہے نہ کہ سرمایہ کاری	سمندری بیمہ میں صرف تحفظ کا عنصر ہوتا ہے
3	قابل بیمہ مفاد	قبل بیمہ مفاد کا پالیسی کرانے کے وقت موجود ہونا ضروری ہے مطالبہ کے واجب الادا ہونے کے وقت اس کا موجود ہونا ضروری نہیں ہے	قابل بیمہ مفاد کا پالیسی کرانے اور مطالبہ کے واجب الادا ہونے دونوں وقت موجود ہونا ضروری ہے	قابل بیمہ مفاد کی موجودگی مطالبہ کے واجب الادا ہونے کے وقت ضروری ہے۔
4	مدت	زندگی بیمہ پالیسی عموماً ایک سال سے زیادہ مدت کی ہوتی ہے وار یہ یا تو 5 سے 30 سال کی مدت کے لیے یا پھر زندگی کے لیے لی جاتی ہے	آگ بیمہ پالیسی عموماً ایک سال کے عرصہ سے زیادہ کی نہیں ہوتی	سمندر بیمہ پالیسی یا تو ایک سال یا پھر سمندری ہے یہ ان دونوں کا مرکب بھی ہوسکتی ہے
5	نقصان کی تلافی	زندگی بیمہ نقصان کی تلافی کے اصول پر مبنی نہیں ہوتا۔ بیمہ شدہ رقم کی ادائیگی یا تو ایک خاص واقع کے رونما ہونے پر یا پھر پالیسی کی متعین مدت پر ہوتی ہے	آگ بیمہ نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہے بیمہ شدہ نقصان کی اصل رقم کا ہی مطالبہ کرسکتا ہے نقصان کی صورت میں پالیسی میں بیان کردہ زیادہ سے زیادہ رقم کی حد تک ہی ادائیگی کی جاتی ہے	سمندر ی بیمہ نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہے بیمہ شدہ جہاز کی بازاری مالیت اور سمندر میں تباہ ہوئی اشیاء کی لاگت کا مطالبہ کرسکتا ہے اور اس نقصان کی تلافی کی جاتی ہے۔
6	نقصان کی پیمائش	نقصان قابلِ پیمائش نہیں ہوتا	نقصان قابلِ پیمائش ہوتا ہے	نقصان قابلِ پیمائش ہوتا ہے

7	دستبرداری مالیت	زندگی بیمہ کی دستبرداری مالیت ہوتی ہے	آگ بیمہ کی کوئی دستبرداری مالیت نہیں ہوتی	سمندری بیمہ کوئی دستبرداری مالیت نہیں ہوتی
8	پالیسی کی رقم	زندگی بیمہ کوئی کسی بھی رقم کی حد تک بیمہ کراسکتا ہے	آگ بیمہ میں پالیسی کی رقم بیمہ کرائی گئی شہ کی مالیت سے زیادہ نہیں ہوسکتی	سمندری بیمہ میں پالیسی کی رقم جہاز یا جہازی مال کی بازاری مالیت سے زیادہ نہیں ہوتی
9	خطرہ کا امکان	اس میں یقینی طور پر واقع ہونے کا عنصر پایا جاتا ہے یعنی موت یا پالیسی کی متعین تاریخ یقینی طور پر واقع ہوتی۔اس لیے مطالبہ بھی کیا جائے گا	آگ کی تباہی کا واقع رونما نہیں بھی ہوسکتا۔ یہاں غیر یقینی کا عنصر پایا جاتا ہے اور مطالبہ نہیں بھی کیا جاسکتا	سمندر میں نقصان کا واقع نہیں بھی ہوسکتا اور مطالبہ بھی نہیں جاسکتا۔ یہاں غیر یقینی کا عنصر ہے۔

ہو چکا ہو۔لیکن بیمہ کنندہ 4,00,000 کی زیادہ سے زیادہ رقم میں سے فرسودگی کی رقم گھٹا کر اصل نقصان کی ادائیگی کرتا ہے۔اس کا مقصد یہ ہے کہ کوئی شخص بیمہ سے فائدہ نہ اٹھائے۔

(iv) بیمہ کنندہ معاوضہ دینے یا تلافی کرنے کا ذمہ دار اسی صورت میں ہوتا ہے جب کہ نقصان یا تباہی کا قریب ترین سبب آگ لگنا ہو۔

سمندری بیمہ

یہ ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت بیمہ کنندہ سمندری مہم جوئی سے متعلق نقصانات کی تلافی کی ذمہ داری لیتا ہے۔سمندری بیمہ سمندری نقل وحمل کے دوران مال کو یا جہاز کو نقصان سے تحفظ فراہم کرتا ہے سمندری خطرات میں ایک جہاز کا چٹان سے ٹکرانا، یا دشمنوں کا جہاز پر حملہ، آگ لگنا، سمندری ڈاکوؤں کا جہاز پر قبضہ، جہاز کے کپتان اور عملہ کی حرکتیں وغیرہ شامل ہیں۔ان خطرات کے سبب جہاز اور اس پر لدا مال یا تو تباہ ہوجاتا ہے یا پھر غائب ہوجاتا ہے اور جہازی مال کرائے کی ادائیگی نہیں ہوتی۔اس لیے سمندری بیمہ جہاز، اس پر لدے مال اور جہازی مال کرائے کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔اس طرح یہ بیمہ کی وہ شکل ہے جس میں بیمہ کنندہ سمندر میں جہاز یا لدے مال کے مکمل یا جزوی نقصان کی صورت میں اس کے مالک کو معاوضہ دینے کی ذمہ داری لیتا ہے۔ بیمہ کنندہ سمندری مہم جوئی میں رونما ہونے والے خطرا کی وجہ سے جہاز یا اس پر لدے مال کو پہنچنے والے نقصان کی تلافی کرنے کی ضمانت دیتا ہے۔ایسی صورت میں بیمہ کنندہ ضمانت دینے والا کہلاتا ہے۔اور بیمہ شدہ اس وصول شدہ ضمانت یا تحفظ کے بدلے میں اسے پریمیم کی ادائیگی کرتا ہے۔سمندری بیمہ

دوسری قسم کے بیموں سے ذرا مختلف ہے اس میں تین چیزیں شامل ہیں یعنی جہاز، جہاز پرلدا مال یا اشیاء اور جہازی مال کرایہ۔

(a) **جہاز کا بیمہ:** کیونکہ جہاز کو سمندر میں کئی طرح کے خطرات لاحق ہوتے ہیں اس لیے بیمہ پالیسی جہاز کی تباہی کی وجہ سے ہوئے نقصان کی تلافی بیمہ شدہ کو کرتی ہے۔

(b) **جہاز پر لدے مال کا بیمہ:** جب مال کو جہاز کے ذریعہ روانہ کیا جاتا ہے تب اسے کئی طرح کے خطرات لاحق ہوتے ہیں یہ بندرگاہ پر بھی ہو سکتے ہیں جیسے چوری اور اشیاء کی گم شدگی کا خطرہ اور سفر کے دوران کوئی خطرہ۔ اس طرح مال کو لاحق ایسے خطرات سے تحفظ فراہم کرنے کے لیے بیمہ پالیسی جاری کی جاتی ہے۔

(c) **جہازی مال کے کرایہ کا بیمہ:** اگر جہاز پر لدا مال نقل و حمل ہونے والے نقصان یا تباہی کی وجہ سے اپنی منزل پر نہ پہنچ پایا تو ایسی صورت میں جہاز راں کمپنی کو جہازی مال کرائے کی ادائیگی نہیں کی جاتی۔ جہازی مال کرایہ بیمہ کا مطلب جہاز راں کمپنی کو جہازی مال کرائے کے نقصان کی تلافی کرتا ہے۔

سمندری بیمہ کے اصول عام بیمہ کے اصول کی طرح ہی ہیں سمندری بیمہ معاہدے کے اہم عناصر مندرجہ ذیل ہیں:

(i) زندگی بیمہ کے برعکس، سمندری بیمہ مفاد نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہے۔ بیمہ شدہ نقصان کی صورت میں بیمہ کنندہ سے نقصان کی اصل رقم وصول کر سکتا ہے بیمہ شدہ کو کسی حالت میں سمندری بیمہ معاہدے سے فائدہ اٹھانے کی اجازت نہیں ہوتی لیکن جہازی مال کی پالیسی شدید نقصان کی تلافی سے زیادہ کمرشل تلافی فراہم کرتی ہے۔ بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کو رضامندی کے طریقہ اور حد تک تلافی کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ جہازی پالیسی میں رواں بازاری مالیت سے زیادہ بیمہ شدہ رقم ایک سطح پر متعین کر لی جاتی ہے۔

(ii) زندگی بیمہ اور آگ بیمہ کی طرح ہی سمندری بیمہ ایک نہایت نیک نیتی کا معاہدے ہے بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ دونوں کو ہی ان تمام معلوم چیزوں کا ایک دوسرے سے اظہار کرنا چاہئے جن سے بیمہ معاہدہ متاثر ہو سکتا ہے۔ بیمہ شدہ کا فرض ہوتا ہے کہ مال کی نوعیت اور اس کی تباہی سے متعلق خطرات کا ٹھیک ٹھیک اظہار کرے۔

(iii) قابل بیمہ مفاد کا نقصان کے وقت موجود ہونا لازمی ہے لیکن پالیسی لیتے وقت اس کی موجودگی ضروری نہیں۔

(iv) قریب ترین سبب کا اصول بھی اس پر لاگو ہوتا ہے۔ بیمہ کمپنی اسی صورت میں ادائیگی کی ذمہ دار ہوگی اگر نقصان پالیسی میں بیان کردہ مخصوص یا قریب ترین سبب کی وجہ سے ہوا ہے۔ مثلاً اگر نقصان کئی اسباب ہیں تو ایسی صورت میں قریب ترین سبب کو مدِ نظر رکھا جائے گا۔

4.6 مواصلاتی خدمات

مواصلاتی خدمات بیرونی دنیا سے رابطہ قائم کرنے میں کاروبار کی مدد کرتی ہیں جیسے سپلائیر، گاہک اور حریف وغیرہ سے کاروبار کا وجود تنہائی یا خلا میں نہیں ہوتا اسے دوسرے لوگوں کے ساتھ خیالات اور اطلاعات کے تبادلہ کے لئے پیغام رسانی کرنی پڑتی ہے۔ مواصلاتی خدمات کو نہایت کارآمد، درست اور موثر ہونے کے

ہندوستان میں ڈاک نیٹ ورک کی حقیقتیں

- 1,54149 ڈاک گھر
- 5,64,701 لیٹر باکس
- 1,575 کروڑ ڈاک ہر سال
- 5,01,716 دیہات اور عوام۔ ٹیلی فون (کل دیہاتوں کے 84%)
- 26,000 ڈاک دفتر نیٹ ورک سے جڑ چکے ہیں۔
- ڈاک گھر بچت بینک بینک اپنی 1,50,000 شاخوں سمیت سے بڑا خردہ بینک ہے ۔
- 2,00,000 کروڑ روپے کی کل وصولیابیاں
- وی ایس اے ٹی نیٹ ورک سیٹالائیٹ کے ذریعہ 1200 ڈاک گھروں سے جڑا ہوا ہے۔
- ہندوستان میں 1000 سے زائد مقام کے لیے اسپیڈ پوسٹ کی سہولت۔
- پوری دنیا کے 97 اہم ممالک سے رابطہ

ماخذ: www.indiapost.gov.in

لیے تیز رفتار ہونا ضرری ہے۔ اس تیزی سے متحرک اور مقابلہ سے بھرپور دنیا میں اطلاعات کے فوری لین دین کے لیے اعلی ٹکنالوجی کو اپنانا ضروری ہے۔ الیکٹرانک ذرائع اس تبادلہ کے لیے خاص طور پر ذمہ دار ہیں۔ کاروبار کی مدد کرنے والی خاص خدمات کو ڈاک اور ٹیلی کام کے زمروں میں بانٹا جاسکتا ہے۔

ڈاک کی خدمات

ہندوستانی ڈاک اور تار شعبہ پورے ہندوستان میں ڈاک کی خدمات فراہم کرتا ہے ان خدمات کو فراہم کرنے کی خاطر پورے ملک کو 22 ڈاک حلقوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔ یہ حلقے مختلف ہیڈ آفسوں، ذیلی ڈاک دفتروں کے روزمرہ کے کاموں کا انتظام اپنے علاقائی اور ڈویزنل سطحوں پر کرتے ہیں ڈاک کے شعبہ کے ذریعہ فراہم کی جانے والی خدمات کو موٹے طور پر مندرجہ ذیل درجوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

(i) مالی سہولیات: یہ سہولیات ڈاک دفتر کی بچتوں سے متعلق اسکیموں کے ذریعہ فراہم کی جاتی ہیں ان میں شامل ہیں۔ پی پی ایف، کسان وکاس پتر اور قومی بچت سرٹیفکیٹ، عام خوردہ بینک کاری، ماہانہ آمدنی اسکیم کے کاموں کے علاوہ ریکرینگ ڈپازٹ، بچت کھاتہ، وقتی ڈپازٹ اور منی آڈر کی سہولت بھی فراہم کی جاتی ہیں۔

(ii) ڈاک کی سہولیات: ڈاک کی سہولیات میں پارسل کی

سہولیات یعنی اشیاء کا ایک جگہ سے دوسری جگہ تبادلہ، رجسٹریشن سہولیات یعنی تبادلہ کی گئی اشیاء کی حفاظت، اور بیمہ سہولت یعنی ڈاک کے ذریعہ بھیجے جانے کے عمل میں ہونے والے تمام خطرات سے بیمہ کرانا، شامل ہیں۔

ڈاک شعبہ مندرجہ ذیل اقسام کی حلیف سہولیات بھی پیش کرتا ہے:

1. گریٹنگ پوسٹ: ہر خوشی کے موقع کے لیے خوشنما گریٹنگ کارڈ۔
2. میڈیا پوسٹ: پوسٹ کارڈروں، لفافوں، ایروگراموں، ٹیلی گراموں اور لیٹر بکسوں کے ذریعہ ہندوستانی کاروباری اداروں کو اپنے برانڈوں کا اشتہار دینے کی

عام بیمہ

1. صحت کا بیمہ

صحت کا بیمہ بڑھتی ہوئی طبی لاگتوں سے تحفظ فراہم کرتا ہے۔ صحت کی بیمہ پالیسی بیمہ کنندہ اور کسی شخص یا گروپ کے درمیان ایک معاہدہ ہوتا ہے جس میں بیمہ کنندہ ایک طے شدہ قیمت (پریمیم) کے بدلے میں مخصوص صحت کا بیمہ فراہم کرتا ہے۔ پریمیم پوری کی پوری دی جاتی ہے یا قسطوں میں۔ اس کا انحصار بیمہ پالیسی پر ہوتا ہے۔ صحت بیمہ بیماری یا چوٹ سے متعلق اخراجات یا تو براہ راست کرتا ہے یا ان کی تلافی بیمہ کنندہ کو کر دیتا ہے۔ صحت بیمہ کے ذریعہ فراہم کیے گئے تحفظ کا دائرہ اور لاگت بیمہ اور خریدی گئی پالیسی پر منحصر ہوتا ہے۔ ہندوستان میں موجودہ صحت بیمہ کا وجود بنیادی طور پر میڈی کلیم پالیسی کی شکل میں ہے جو کہ کاروباری اداروں سے جڑے افراد کو بیمہ فراہم کرتی ہے۔

2. موٹر گاڑی کا بیمہ

موٹر گاڑی بیمہ عام بیمہ کے زمرے میں آتا ہے یہ بیمہ نہایت مقبول ہے اور اس کی اہمیت روز بہ روز بڑھتی جا رہی ہے۔ موٹر بیمہ کے تحت مالک کی ان لوگوں کو معاوضہ دینے کی ذمہ داری جو کہ گاڑی کے ڈرائیور کی غلطی کے باعث مارے یا چوٹ پہنچائے گئے ہیں بیمہ کمپنی پر منتقل ہو جاتی ہے۔ موٹر بیمہ کے تحت پریمیم کی شرح کا ایک قائم معیار ہوتا ہے۔

3. چوری بیمہ

چوری بیمہ جائیداد بیمہ کے زمرے میں آتا ہے۔ چوری بیمہ کے تحت چوری، ٹھگی، نقب زنی اور اسی نوعیت کی دوسری حرکتوں کی وجہ سے گھریلو اشیاء اور جائیداد کو پہنچے نقصان آتے ہیں۔ حقیقی نقصان کا معاوضہ ادا کیا جاتا ہے۔

(i) قابل بیمہ مفاد کا نقصان کے وقت موجود ہونا لازمی ہے لیکن ضروری نہیں کہ یہ پالیسی لیتے وقت بھی موجود ہو۔

(ii) قریب ترین سبب کا اصول اس پر بھی لاگو ہوتا ہے پالیسی میں بیان کردہ قریب ترین سبب کی صورت میں ہی بیمہ کمپنی کی ذمہ دار

ہوگی۔مثلاً اگر نقصان کئی وجوہات کے باعث ہوا ہے تب نقصان کی قریب ترین وجہ کو دھیان میں رکھا جائے گا۔

4. مویشی بیمہ

مویشی بیمہ ایک ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت بیمہ کنندہ کو بیل، بھینس، گائے، بچھڑے جیسے جانوروں کی موت کی صورت میں ایک مخصوص رقم کی ادائیگی کی یقین دہانی کرائی جاتی ہے۔ یہ معاہدہ حادثہ، بیمار یا حاملہ ہونے کے نتیجہ میں واقع ہونے والی موت کے لئے ہوتا ہے۔ بیمہ کنندہ نقصان کی ادائیگی کرنے کی ضمانت دیتا ہے۔

5. فصل کا بیمہ

فصل کا بیمہ ایک ایسا معاہدہ ہے جو قحط یا سیلاب کی وجہ سے فصل کے ناکام ہونے کی صورت میں کسانوں کی مالی مدد کرتا ہے۔ یہ بیمہ چاول، گیہوں، دالوں اور تیلی بیجوں وغیرہ کی پیداوار سے متعلق نقصانات سے بچنے کے لیے کرایا جاتا ہے۔تمام فصلوں کا تمام طرح کے خطرات سے بیمہ اب تک ہمارے ملک میں شروع نہیں ہو سکا ہے۔

6. کھیل کود بیمہ

یہ پالیسی شوقیہ کھلاڑیوں کو ان کے کھیل سے متعلقہ ساز و سامان، اتی سامان، قانونی ذمہ داری اور ذاتی حادثہ کے خطرات سے تحفظ فراہم کرتی ہے۔ اگر کھلاڑی اس دستیاب کو تحفظ کی حد کو اپنے ساتھ رہ رہے خاندان کے نامزد ممبران تک بڑھانا چاہے تو ایسا بھی ہوسکتا ہے۔ یہ تحفظ پیشہ ور کھلاڑیوں کے لیے دستیاب نہیں ہے۔ یہ تحفظ درج ذیل کھیلوں میں سے کسی ایک یا اس سے زیادہ کے لیے دستیاب ہے: مچھلی کا شتکار، بیڈمینٹن، کرکٹ، گالف، لان ٹینس، اسکواش اور کھیل کی بندوقوں کا استعمال۔

7. امرتیہ سین شکیشا یوجنا بیمہ

یہ پالیسی جنرل انشورنس کمپنی کے ذریعہ پیش کی گئی ہے جس کا مقصد منحصر بچوں کی تعلیم کو محفوظ بنانا ہے۔ اگر بیمہ شدہ والدین یا قانونی سرپرست کو ایک سال کی مدت کے دوران بیرونی، پُرتشدد اور مرئی یا دکھائی دیئے جانے والے ذرائع کی وجہ سے براہ راست کوئی جسمانی چوٹ پہنچتی ہے جس کی وجہ سے اس کی موت بارہ مہینے کے اندر اسی وجہ سے واقع ہو جاتی ہے یا وہ مستقل طور پر اپاہج ہو جاتا ہے تو ایسی صورت میں حادثہ سے پالیسی کے خاتمہ تک یا تعلیمی مدت کے خاتمہ تک جو بھی پہلے واقع ہو بیمہ کنندہ بیمہ شدہ طالب علم کے تمام تعلیم اخراجات کی تلافی کرے گا۔اور ایسی تلافی پالیسی میں بیان شدہ رقم سے زائد نہیں ہوسکتی۔

8. راجیشوری مہیلا کلیان بیمہ یوجنا

یہ پالیسی بیمہ شدہ عورت کے خاندان کے تمام ممبران کو امداد فراہم کرنے کے لیے وضع کی گئی ہے اگر عورت کسی ایسے حادثہ کے باعث اپاہج ہو جاتی ہے یا وفات پا جاتی ہے جو عورتوں کے مسائل سے وابستہ ہوتے ہیں۔

سہولت فراہم کرنا۔

3. براہ راست ڈاک براہ راست تشہیر کے لیے ہے اس پر پتہ بھی لکھا جاسکتا ہے اور یہ بنا پتے بھی ہو سکتی ہے۔

4. یو ایس اے کی ویسٹرن یونین فائینشل سرویسیس کے ساتھ مل کر بین الاقوامی رقم تبادلہ کی سہولت فراہم کرنا جو کہ ہندوستان کو 185 ممالک سے رقم بھیجنے کے قابل بناتی ہے یعنی 185 ممالک سے ہندوستان میں پیسہ بھیجا جا سکتا ہے۔

5. پاسپورٹ کی سہولیات: پاسپورٹ کی درخواست کے لیے سہولت فراہم کرنے میں اس کی وزارت خارجہ کے ساتھ شراکت داری ہے۔

6. اسپیڈ پوسٹ: اس کا پوری دنیا کے 97 اہم ملکوں اور ہندوستان میں 1000 مقاموں سے رابطہ ہے۔

7. ای۔بل اس شعبہ کی جدید ترین پیش کش ہے جس کے تحت یہ بی ایس این ایل اور بھارتی ایئر ٹیل کے بلوں کی ادائیگی وصول کرتی ہے۔

ٹیلی کام خدمات

عالمی معیار کا ٹیلی کام ڈھانچہ ملک کی تیز رفتار معاشی اور سماجی ترقی کی کنجی ہے۔ یہ درحقیقت تمام کاروباری سرگرمیوں کی ریڑھ کی ہڈی ہے۔ آج دنیا ایک عالمی گاؤں بن گئی ہے۔ اور ایسی دنیا میں ٹیلی کام کے ڈھانچہ کے بنا برّ اعظموں کے درمیان کاروبار کرنے کا تصور بھی نہیں کیا جا سکتا۔ پوری دنیا میں آئی ٹی، ٹیلی کام، صارفین الیکٹرانکس اور میڈیا کے میدان میں کافی ترقی ہوئی ہے۔ معیار زندگی کو بلند کرنے میں ٹیلی کام کی صلاحیت کو دیکھتے ہوئے اور 2005 تک ہندوستان کے آئی ٹی سپر پاور بن جانے کے خواب کو پورا کرنے کی خاطر حکومت ہندوستان نے 1999 میں نئی ٹیلی کام فریم ورک پالیسی اور 2004 میں براڈ بینڈ پالیسی تشکیل دی تھی۔ حکومت نے اس فریم ورک کے ذریعے معیشت کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے اعلیٰ سطحی خدمات فراہم کرنے کا ارادہ کیا ہے۔

مختلف طرح کی ٹیلی کام خدمات مندرجہ ذیل ہیں:

(i) سیلولر موبائل خدمات: اس میں تمام طرح کی موبائل ٹیلی کام خدمات آتی ہیں۔ جن میں اپنے ہی خدماتی میدان میں کسی بھی قسم کے نیٹ ورک کا استعمال کر کے پی سی او خدمات، صوتی اور غیر صوتی پیغامات اور ڈاٹا خدمات شامل ہیں۔ اس کے ذریعہ کسی بھی دیگر قسم کے ٹیلی کام خدمت فراہم کردہ کے ساتھ باہمی رابطہ بھی قائم کیا جا سکتا ہے۔

(ii) ریڈیو پیجنگ خدمات: ریڈیو پیجنگ خدمت اطلاع کی پیغام رسانی کا ایک قابل استطاعت طریقہ ہے۔ اس کے ذریعہ لوگوں کو پیغام رسانی اس وقت بھی کی جاسکتی ہے جب کے وہ دوران نقل وحمل ہوں یعنی سفر میں ہوں یا چل پھر رہے ہوں۔ یہ اطلاع کو ایک ہی جانب سے بھیجنے کا طریقہ ہے اور اس کی پہنچ نہایت وسیع علاقے تک ہوتی ہے۔ ریڈیو پیجنگ خدمات صرف صوتی، صرف اعدادی، اور صرف ہندسی پیجنگ میں دستیاب ہوتی ہیں۔

(iii) فکسڈ لائین خدمات: اس میں تمام طرح کی غیر متحرک

اور ایک جگہ قائم یا فکسڈ خدمات آتی ہیں جس میں طویل فاصلاتی پیغام رسانی کے لیے رابطوں کو قائم کرنے کی خاطر صوتی اور غیر صوتی پیغامات اور ڈاٹا خدمات شامل ہیں۔ یہ خدمات پورے ملک کے طول وعرض میں بچھائے گئے فائبر آپٹکس سے وابستہ کسی نیٹ ورک کا استعمال کرتی ہیں یہ دوسری اقسام کے ٹیلی کام خدمات فراہم کردہ کے ہمراہ باہمی رابطہ بھی فراہم کرتی ہیں۔

(iv) کیبل خدمات:۔ یہ یک طرفہ رابطے کی خدمات ہوتی ہیں جن کے ذریعہ ایک کام کرنے کے لائسنس شدہ علاقے میں میڈیا کی خدمات کی فراہمی کا کام کیا جاتا ہے۔ جو بنیادی طور پر یک طرفہ تفریح اور لطف اندوزی سے متعلق خدمات ہیں۔ کیبل نیٹ ورک کے ذریعہ دوطرفہ پیغام رسانی جس میں صوتی، ڈاٹا اور اطلاعاتی خدمات شامل ہوں، کا قیام مستقبل میں ہوسکتا ہے۔ کیبل نیٹ ورک کے ذریعہ ان خدمات کی فراہمی فکسڈ یا قائم خدمات جیسی ہی ہوگی۔

(v) وی ایس اے ٹی خدمات: وی ایس اے ٹی (ویری اسمال اپرچر ٹرمینل) ایک سیٹ لائیٹ پر مبنی مواصلاتی خدمت ہے۔ یہ کاروباری اور سرکاری ایجنسیوں کو نہایت بہت ہی لچک دار اور قابل بھروسہ مواصلاتی خدمت فراہم کرتی ہے یہ خدمت شہری اور دیہاتی دونوں طرح کے علاقوں میں فراہم کی جاسکتی ہے۔ زمین پر مبنی خدمات کے مقابلے میں وی ایس اے ٹی زیادہ قابل بھروسہ اور مسلسل خدمات کی فراہمی کرتی ہے۔ اس کا استعمال ملک کے دور دراز علاقوں میں نئے نئے کاموں کو انجام دینے کے لیے کیا جاسکتا ہے۔ جیسے ٹیلی میڈیسن، آن لائین اخبارات، بازار اور قیمتی شرحیں، اور ٹیلی ایجوکیشن۔

(vi) ڈی ٹی ایچ خدمات: ڈی ٹی ایچ (ڈائریکٹ ٹو ہوم) سیلولر کمپنیوں کے فراہم کی جانے والی سٹیالائیٹ پر مبنی میڈیا خدمات ہیں۔ کوئی بھی شخص ایک چھوٹے ڈش اینٹینا اور ایک سیٹ ٹاپ باکس کی مدد سے براہ راست سٹیالائیٹ کے ذریعہ میڈیا کی خدمات حاصل کرسکتا ہے۔ ڈی ٹی ایچ کے خدمت فراہم کردہ کثیر التعداد چینلوں کا گلدستہ فراہم کرتے ہیں۔ اس کو ہم اپنے ٹیلی ویژن پر دیکھ سکتے ہیں اور اس کے لیے ہمیں کیبل نیٹ ورک خدمات کے فراہم کردہ پر منحصر رہنے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔

4.7 نقل وحمل یا ٹرانسپورٹیشن

نقل وحمل میں اس کے تمام طریقوں یعنی ریل، سڑک، ہوا اور سمندر کے ذریعے کرایہ لے کر اشیاء کو حرکت پذیر بنانے اور مسافروں کو بین الاقوامی سطح پر ایک جگہ سے دوسرے جگہ لے جانے کی خدمات اپنی معاونین خدمات کے ساتھ شامل ہیں۔ آپ گذشتہ جماعتوں میں نقل وحمل کے مختلف طریقوں کے فوائد اور نقصانات کے بارے میں پڑھ چکے ہیں۔ ان خدمات کو کاروبار کے لیے نہایت اہم خیال کیا جاتا ہے۔ کیونکہ رفتار کسی بھی کاروباری سودے کی روح ہے۔ نقل حمل جگہ کی روکاوٹ کو بھی ختم کرتی ہے یعنی یہ اشیاء کو پیداوار کی جگہ سے صارفین کی جگہ پر دستیاب کراتی ہے۔ ہمیں اپنے نقل وحمل کے نظام کو اپنی معیشت کی ضروریات کے مطابق ترقی دینے کی ضرورت ہے ہمیں اعلیٰ معیار اور معقول چوڑائی کی بہتر سڑکوں کے ڈھانچہ کی

بنیادی درآمدات

آزادی کے پہلے 50 برسوں میں ہندوستان نے 13,000 کلومیٹر کی قومی شاہراہ کی تعمیر کی۔ این ایچ اے آئی۔(حکومت ہندوستان) کا پروجیکٹ کے تحت ایک سنہرے چکور (گولڈن کواڈر بلیٹرل) کے تعمیر شامل ہے جو دہلی۔کولکاتا۔چنئی اور بمبئی کو جوڑے گا اور شمال جنوب، مشرق، مغرب کاریڈور بنا کر سری نگر کو کنیا کماری اور سیا چار کو پور بندر سے جوڑے گا۔اس کے لیے 8 سالوں کی مدت میں 13,151 کلومیٹر کی قومی شاہراہ کی تعمیر کی جائے گی۔ یہ پراجیکٹ نہ صرف سڑک ٹرانسپورٹ کی شکل تبدیل کریگا بلکہ اس کے ہماری معیشت پر دوررس اثر بھی ہونگے۔ ریلوے کی وزارت نے بھی کاروباری طبقے کی ضروریات پورا کرنے کے لیے مال بردار ریلوں نقل وحمل اور دیکھ بھال میں بھاری اختراعات کی ہیں۔

حکومت ہندوستان بھی کاروباری سرگرمیوں کو جدید شکل دینے کے لیے ہوائی اڈوں اور بندرگاہوں پر زیادہ بہتر سہولیات کو یقینی بنانے میں سنجیدہ ہے۔حکومت کا منصوبہ نہ صرف موجودہ بندرگاہوں کی گنجائش وصلاحیت میں اضافہ کرنے کا ہے بلکہ یہ موزوں علاقوں میں اور جدید طرز پر بندرگاہیں بھی بنانا چاہتی ہے۔

ضرورت ہے۔ ہمارے پاس چند ہی بندرگاہیں ہیں اور وہ بھی کافی گنجان ہیں۔حکومت اور صنعت دونوں کو اس دمت کو موثر بنانے کے لئے وقت سے پہلے ہی کوشش کرنے کی ضرورت ہے کیونکہ یہ خدمت کاروباری خدمات کو خط حیات فراہم کرتی ہے۔ زراعت اور غذا کے سیکٹر میں نقل وحمل اور اسٹوریج کے عمل کے دوران اشیاء کا بھاری نقصان ہوتا ہے۔

گودام میں مال رکھنا

مال کو اسٹور کرنا ہمیشہ ہی معاشی ترقی کا ایک اہم پہلو رہا ہے گوداموں کو شروعاتی طور پر ایک ایسی غیر متحرک اکائی خیال کیا جاتا تھا جس کا مقصد اشیاء کے اصل معیار، مالیت اور استعمال کی خاصیت کو قائم رکھنے کے لیے سائنسی اور منظم طریقے سے اسٹور کرنا تھا۔ مثلاً گودام ریل، ٹرک یا بیل گاڑی کے ذریعہ تجارتی مال رکھنے والے گودام بن گئے۔ اشیاء کو گودام کے اندر اسٹوریج میں دستی طور پر لیجایا جاتا تھا اور مرش پر ہاتھوں سے ایک انبار لگایا جاتا تھا۔ ہندوستان میں ان کا استعمال صنعت کاروں، برآمد کاروں، درآمد کاروں، تھوک فروشوں، خوردہ فروشوں، نقل وحمل، کاروباری گاہکوں وغیرہ کے ذریعہ کیا جاتا تھا۔

موجودہ دور میں گودام محض اسٹوریج کی خدمت فراہم نہیں کرتے بلکہ یہ نہایت واجب لاگتوں پر دوسری خدمات واسد بھی فراہم کرتے ہیں۔اس طرح گودام نہایت درست لاگت پر صحیح طبعی شکل میں، ٹھیک وقت پر، صحیح جگہ پر، درست مقدار دستیاب کرانے میں مدد دیتے ہیں۔ جدید گودام خود کار گودام میں ہیں۔ان میں انتظام کے لیے خود کار سافٹ ویئر، کمپیوٹر سے چلنے والی کرینوں اور خود کار سہولت فراہم کرنے والے اوزاروں کا استعمال کیا جاتا ہے۔

گوداموں کی اقسام

(i) پرائیوٹ گودام: پرائیوٹ گودام کی ملکیت اور انتظام ایک

ایسی کمپنی کے پاس ہوتا ہے جو کہ اپنی اشیاء کی دیکھ بھال خود ہی کرتی ہے جیسے خوردہ اسٹور کا سلسلہ، یا کثیر برانڈ کی کثیر اشیاء رکھنے والی کمپنیاں۔ اشیاء کی حرکت کو بہتر بنانے کے لیے گودام کو مال بنانے کے نظام کے قریب ہی قائم کیا جاتا ہے۔ پرائیوٹ گودام کئی طرح کے فوائد فراہم کرتا ہے جیسے کہ کنٹرول، لچک اور متعلقہ کاروباری افراد کے ساتھ بہتر تعلقات۔

(ii) عوامی گودام: عوامی گودام کا استعمال تاجر، صنعت کار یا عوام کا کوئی بھی ممبر اسٹور کی فیس کے بدلے میں اپنے مال کو اسٹور کرنے کے لیے کرتا ہے ان گوداموں کے کاموں کو حکومت نجی افراد کو لائسنس جاری کر کے منظم کرتی ہے۔

گودام کے مالک کی حیثیت اشیاء کے مالک کے ایجنٹ کی ہوتی ہے اور اس سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ اشیاء کی مناسب دیکھ بھال کرے گا۔

یہ گودام ریل اور سڑک کے ذریعہ نقل وحمل کی سہولیات بھی فراہم کرتے ہیں۔ یہ اشیاء کی مکمل حفاظت کے لیے ذمہ دار ہوتے ہیں۔ چھوٹے صنعت کاروں کو ان سے کافی سہولت ملتی ہے کیونکہ وہ اپنے خود کے گودام تعمیر کرنے کا بار نہیں اٹھا سکتے۔

ان سے دیگر فوائد بھی حاصل ہوتے ہیں جیسے ان کی جائے وقوع کی تعداد میں لچک، قائم لاگت کا نہ ہونا اور پکنگ اور لیبلنگ جیسی مالی خدمات کی فراہمی پیش کرنے کی استعداد۔

(iii) بونڈیڈ گودام: بونڈیڈ گودام حکومت کے ذریعہ لائسنس شدہ ہوتے۔ ہیں ان کو اجازت ہوتی ہے کہ یہ درآمد اشیاء کو کسٹم ڈیوٹی اور ٹیکس کی ادائیگی سے قبل وصول کرلیں۔ دوسرے ممالک سے درآمد کی گئی اشیاء پر کسٹم ڈیوٹی دینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ درآمد کاروں کو کسٹم ڈیوٹی کی ادائیگی سے پہلے بندرگاہ یا ہوائی اڈے سے مال لے جانے کی اجازت نہیں ہوتی۔

بعض اوقات جب درآمد کار کسٹم ڈیوٹی کی پوری ادائیگی کرنے کی حالت میں نہیں ہوتے۔ وہ تمام مال کو فوری طور پر نہیں لے جاتے۔ کسٹم حکام کے ذریعے مال کو بونڈیڈ گودام میں رکھا جاتا ہے جب تک کہ کسٹم ڈیوٹی کی ادائیگی نہ ہو جائے۔

درآمد کار و گاہک مال کو حسب ضرورت تھوڑا تھوڑا کر کے نکال سکتے ہیں اور درآمد ڈیوٹی کی ادائیگی قسطوں میں کر سکتے ہیں۔

مال کی فروخت یا استعمال سے پہلے درآمد کار کو درآمد ڈیوٹی کی ادائیگی کے لیے فنڈ کو روکنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ یہاں تک کہ اگر وہ بونڈیڈ گودام میں رکھے مال کو برامد کرنا چاہے تو وہ بنا کسٹم ڈیوٹی کی ادائیگی کے ایسا کر سکتا ہے۔ اس طرح بونڈیڈ گودام اینٹر پیورٹ تجارت کو فروغ دیتے ہیں۔

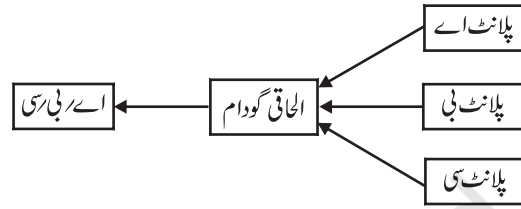
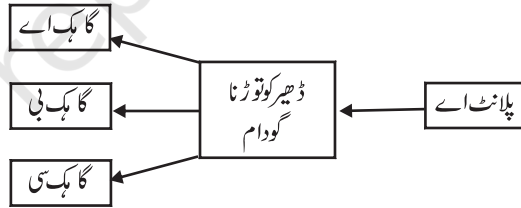
(iv) سرکاری گودام: ان گوداموں کی کلی ملکیت اور انتظام حکومت کے پاس ہوتا ہے۔ حکومت پبلک سیکٹر تنظیموں کے ذریعہ ان کا انتظام چلاتی ہے مثلاً فوڈ کارپوریشن آف انڈیا، اسٹیٹ ٹریڈنگ کارپوریشن اف انڈیا، مرکزی اور ریاستی گودام کارپوریشن وغیرہ۔

(v) امداد باہمی گودام: چند مارکٹنگ امدادِ باہمی سوسائٹیاں یا زراعتی امداد باہمی سوسائٹیاں اپنی سوسائٹیوں کے ممبران کے لیے اپنے خود کے گودام قائم کرتی ہیں۔

گودام کاری کے کام

گودام کاری کے کام مندرجہ ذیل ہیں:

(a) الحاق (Consolidation): گودام مختلف پیداواری پلانٹوں سے اشیاء یا مال کو وصول اور یکجا کرنے

اوراس کونقل وحمل کے ذریعہ ایک مخصوص گاہک تک بھیجنے کا کام کرتے ہیں۔

(b) **ڈھیر کوتوڑنا:** گودام پیداواری پلانٹوں سے وصول شدہ زیادہ مقدار کوکم مقداروں میں تقسیم کرنے کا کام کرتے ہیں۔ ان کم مقداروں کو بعدازاں گاہکوں کی ضروریات کے مطابق ان کی کاروبار کی جگہوں پر باذرائع نقل وحمل سے پہنچادیا جاتا ہے۔

(c) **ذخیرہ اندوزی:** گودام کاری کا ایک اور کام چنندہ کاروباری کی اشیاء کوموسمی طور پراسٹور کرنا ہے۔ اشیاء یا خام مال جن کی ضرورت فروخت یاصنعت کاری کے لیے فوری طور پرنہیں ہوتی ان کوگوداموں میں رکھا جاتا ہے۔ اور گاہکوں کی مانگ کے مطابق ان اشیاء کو دستیاب کرایا جاتا ہے۔ زراعتی اشیاء جن کی فصل ایک مخصوص وقت میں ہوتی ہے لیکن جن کی کھپت پورے سال رہتی ہے ان کو اسٹور کرنے کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ ان کو بڑی مقدار میں وقتاً فوقتاً نکالا جاسکے۔

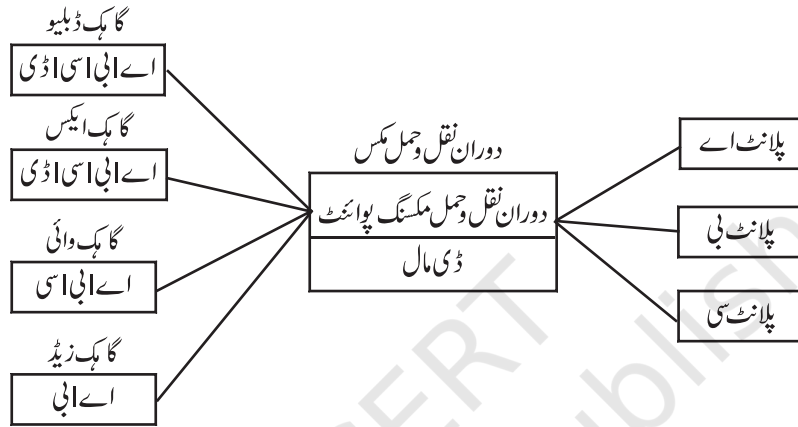
(d) **ویلیوایڈیڈ/اضافی مالیت خدمات:** گودام چند اضافی مالیاتی خدمات بھی فراہم کرتے ہیں۔ جیسے دوران نقل وحمل مکسنگ ،پیکجنگ اور لیبلنگ۔ بعض اوقات اشیاء کوکھولنے او دوبارہ پیک کرنے اور لیبل لگانے کی ضرورت پڑتی ہے اس وقت لازماًجب کہ ان کا معائنہ ممکنہ گاہک کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔ مقدار کے مطابق درجہ بندی یا گریڈنگ اور چھوٹے ڈھیروں میں مال کی تقسیم بھی گودام کے دیگر کام ہیں۔

(e) **قیمت میں استحکام:** اشیاء کی مانگ کے مطابق ان کی سپلائی کو بنائے رکھ کر گوام کاری قیمتوں کو مستحکم رکھنے کا کام بھی انجام دیتی ہے۔ اس طرح، جب سپلائی میں اضافہ اور

پرائیوٹ گودام کاری کمپنیاں

مرکزی گودام/کاری کارپوریشن جو کہ مرکزی حکومت کا ادارہ ہے پورے ملک کے تاجران کو یہ خدمات فراہم کرتا ہے۔ پرائیوٹ گودام کاری کمپنیاں جیسے ٹی سی آئی، شنکر انٹرنیشنل، پیینالپینیا، بلوڈارٹ، ڈی ایچ ایل وغیرہ نقل وحمل اور گودام کاری دونوں کے لیے کارگو(مال ڈھونے) کی خدمات فراہم کررہی ہیں:

مانگ میں کمی ہوتی ہے یا مانگ میں اضافہ اور سپلائی میں کمی واقع ہوتی ہے، تو گودام قیمتوں کو کنٹرول کرتے ہیں۔

(f) **مالی مدد:** گودام مالک اشیاء یا مال کی ضمانت پر اس کے مالکان کو پیشگی رقم فراہم کرتے ہیں اور گاہکوں کو ادھار کی شرط پر اشیاء کی سپلائی بھی کرتے ہیں۔

کلیدی اصطلاحات

کاروباری خدمات	بیمہ	حق نمائندگی	آگ کا بیمہ
بینک کاری	قابل بیمہ مفاد	مصیبت یا آفت کو کم کرنے کی کوشش	بحری بیمہ
مواصلاتی خدمات	ای۔ بینک کاری	ہرجانہ	دین
شرکت	مواصلاتی خدمات	کمرشیل بینک قریب ترین سبب	زندگی کا بیمہ
گودام کاری			

خلاصہ

خدمات کی نوعیت: خدمات وہ علاحدہ طور پر قابل شناخت اور مادی اور محسوس نہ کر سکنے والی سرگرمیاں ہیں جو کہ خواہشات کی تسکین کرتی ہیں اور جن کا تعلق کسی شے یا دیگر خدمت کی فروخت سے نہیں ہوتا۔ خدمات کی پانچ بنیادی خصوصیات ہیں۔ یہ اشیاء خصوصیات سے مختلف ہیں اور ان کو خدمات کی پانچ آئی (Is) کہا جاتا ہے۔

غیرمحسوس، غیریکسانیت، ناقابل علیحدگی، ذخیرہ اندوزی/انونیٹری، شمولیت۔

خدمات اوراشیاء میں فرق: اشیاء کی پیداوار کی جاتی ہے جب کہ خدمات کوادا کیا جاتا ہے۔ خدمت ایک ایسا عمل ہے جس کو گھر نہیں لایا جاسکتا۔ ہم گھر صرف خدمت کے اثر کولاتے ہیں اور کیونکہ خدمات کی فروخت کے مقام پر ہی کھپت ہوتی ہے اس لیے ان کو ذخیرہ بھی نہیں کیا جاسکتا۔

خدمات کی اقسام: کاروباری خدمات، سماجی خدمات، ذاتی خدمات۔

کاروباری خدمات: دوسری فرموں سے زیادہ بہتر مقابلہ کرنے کے لیے کاروباری ادارے مخصوص کاروباری خدمات پر زیادہ سے زیادہ منحصر ہوتے جارہے ہیں۔ کاروباری ادارے فنڈس کی دستیابی کے لیے بینکوں کا رخ کرتے ہیں۔ یہ بیمہ کمپنیوں سے رجوع کرتی ہیں، اپنی مشینری، اشیاء اور پلانٹ کا بیمہ کراتی ہیں۔ اور ٹرانسپورٹ کمپنیوں کا رخ خام مال اور تیار مال کی نقل وحمل، اور ٹیلی کام اور ڈاک خدمات کا رخ اپنے سپلائیروں، گاہکوں، فروخت کاروں سے رابطہ رکھنے کے لیے کرتے ہیں۔

بینک کاری: ہندوستان میں ایک بینک کاری وہ کمپنی ہے جو بینک کاری کا کاروباری کرتی ہے۔ یعنی عوام سے رقم وصول کرتی ہے تاکہ اس کو ادھار دے سکے یا اس کی سرمایہ کاری کرسکے۔ یہ رقم مانگے جانے پر قابل واپسی ہوتی ہے یا اس کو چیک ڈرافٹ یا آرڈ کے ذریعہ بینک سے نکالا جاسکتا ہے۔

بینکوں کی اقسام: بینکوں کی زمرہ بندی مندرجہ ذیل طرح سے کی جاسکتی ہے۔ کمرشل بینک، امداد باہمی بینک، مخصوص بینک، مرکزی بینک۔

کمرشل بینک کے کام: ان میں سے چندایک بینک کے بنیادی کام ہیں جب کہ دوسرے کاموں میں ایجنسی کے کام ہیں جن کی نوعیت عام افادی خدمات کی ہوتی ہے۔ ڈپازٹ جمع کرنا، رقم ادھار دینا، چیک کی سہولت، رقم بھیجنے کی آسانیاں، حلیف خدمات۔

ای بینک کاری: انفارمیشن ٹکنالوجی کی جدید لہر انٹرنیٹ بینک کاری ہے۔ یہ عملی/ورچویل بینک کاری کا ایک حصہ ہے۔

ای۔ بینک کاری الیکٹرانک میڈیا کا استعمال کرکے الیکٹرانک بینک کاری کرتا ہے۔اس طرح ای۔ بینک کاری کئی بینکوں کے ذریعہ فراہم کی جانے والی خدمت ہے۔جس کی بدولت گاہک اپنے نجی کمپیوٹر، یا موبائل فون کا استعمال کرکے انٹرنیٹ پر بینک کاری لین دین کرسکتے ہیں۔جیسے بچتوں کا انتظام، کھاتوں کی جانچ، قرضہ کی گذارش، یا بلوں کی ادائیگی۔

بیمہ: بیمہ ایک ایسا طریقہ ہے کہ جس کے ذریعہ کسی غیر یقینی واقع سے ہونے والے نقصان کو ان تمام لوگوں پر پھیلا دیا جاتا ہے، جن کو اس غیر یقینی واقع کا اندیشہ ہو اور جو اس واقع سے بچنے کے لیے اپنا بیمہ کرانے کے لیے تیار ہوں۔ یہ ایک معاہدہ یا اقرارنامہ کی شکل ہے جس کے تحت ایک طریق معاوضہ میں طے شدہ رقم دوسرے فریق کو دینے کے لیے راضی ہو جاتا ہے تاکہ کسی قسم کی چیز کو جس میں بیمہ شدہ کا مالی فائدہ ہے اس کو کسی غیر یقینی واقعہ سے ہونے والے نقصان، ہرجانہ یا چوٹ کی تلافی کرے گا۔

بیمہ کے بنیادی اصول: بیمہ کا بنیادی اصول یہ ہے کہ بیمہ شدہ فرد یا کاروباری ادارہ مستقبل کی بڑی رقم کے غیر یقینی نقصان کے بدلے میں ایک معلوم رقم خرچ کرنا پسند کرتا ہے۔اس طرح بیمہ جوکھم یا خطرہ کا انتظام کرنے کی ایک شکل ہے جس کا استعمال بنیادی طور پر مالی نقصان کے خطرہ سے بچاؤ کے لیے کیا جاتا ہے۔

بیمہ کے کام: یقینی بنانا، تحفظ، خطرے میں حصہ داری، سرمایہ کا تشکیل میں معاون۔

بیمہ کے اصول

انتہائی نیک نیت: بیمہ کا معاہدہ Uberrimae fidei کا معاہدہ ہے اس کے معنی ہیں کہ اس معاہدے کی بنیاد انتہائی نیک نیتی پر ہوا ہے۔ یہ ہر بیمہ کے معاہدے کے شرط ہے کہ بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ دونوں فریقین کو انتہائی نیک نیتی کا مظاہرہ کرنا چاہیئے۔

قابل بیمہ مفاد: بیمہ شدہ کا بیمہ شدہ چیز میں قابلِ بیمہ مفاد ہونا چاہیئے۔قابلِ بیمہ مفاد کا مطلب ہے بیمہ شدہ چیز میں مالی مفاد حاصل ہو۔

نقصان کی تلافی: اس کے تحت کسی واقعہ کے ہونے کے نتیجہ میں بیمہ شدہ کو ہونے والے مالی نقصان کی تلافی کا بیمہ کنندہ وعدہ کرتا ہے۔

قریب ترین سبب: اگر نقصان دو یا دو سے زیادہ اسباب کے نتیجہ میں واقع ہوا ہے تو ایسی صورت میں سب سے زیادہ غالب یا موثر سبب کو نقصان کی قدرتی وجہ مانا جائے گا۔

حق ملکیت بدلنا: جس سے مراد بیمہ کنندہ کے اس حق سے ہے جس کے تحت بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کے مطالبات کو پورا کرنے کے بعد اس کی جگہ لے لیتا ہے یعنی اگر کسی متبادل ذریعہ سے بیمہ شدہ کو کچھ وصول ہونا ہو تو اب اس کو وصول کرنے کا حق بیمہ کنندہ کو ہوتا ہے۔

حصہ چندہ: اس اصول کے تحت بیمہ کنندہ کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ وہ مطالبہ کی ادائیگی کے بعد دوسرے ذمہ دار بیمہ کنندگان کو اس نقصان کی ادائیگی میں حصہ لینے کے لیے کہے۔

نقصان میں کمی: اس اصول کے مطاق بیمہ شدہ کا فرض ہے کہ وہ بیمہ شدہ املاک کے نقصان یا گمشدگی کو کم سے کم کر کے دکھائے گا۔

بیمہ کی اقسام

زندگی بیمہ: زندگی بیمہ کی تعریف میں کہا جاتا ہے کہ یہ ایک ایسا معاہدہ ہے جس میں بیمہ کنندہ یا تو مدتی یا پوری پوری پریمیم وصول کرنے کے بدلے میں بیمہ شدہ یا جس کے نام سے پالیسی لی گئی ہے بیمہ شدہ رقم کی ادائیگی کرنے پر رضامند ہوتا ہے یہ ادائیگی انسانی زندگی کو متاثر کرنے والے کسی مخصوص واقع یا ایک مخصوص مدت کے خاتمہ پر کی جاتی ہے۔

یہ بیمہ اچانک موت کی صورت میں خاندان کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔ یا بڑھاپے میں جب کمانے کی صلاحیت میں کمی آجاتی ہے، معقول رقم فراہم کرتا ہے بیمہ محض ایک حفاظت ہی نہیں ہے بلکہ یہ سرمایہ کاری کی بھی ایک قسم ہے کیونکہ موت کے وقت یا ایک خاص مدت کے خاتمہ پر بیمہ شدہ کو ایک مخصوص رقم مل جاتی ہے۔

زندگی بیمہ معاہدے کے اہم عناصر ہیں:

(i) بیمہ معاہدے میں ایک اصل اور کارآمد معاہدے کی تمام ضروری باتیں ہونی چاہئیں۔

(ii) زندگی کے بیمہ کا معاہدہ نہایت نیک نیتی کا معاہدہ ہے۔

(iii) زندگی بیمہ میں بیمہ شدہ کا بیمہ کرائی گئی زندگی میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہئے۔

(iv) زندگی بیمہ نقصان کی تلافی کا بیمہ نہیں ہے۔

زندگی بیمہ پالیسی کی اقسام: لوگوں کی ضرورتیں مختلف ہوتی ہیں اس لیے وہ ایک ایسی پالیسی لینا پسند کرتے ہیں جو کہ ان کی تمام ضرورتوں کو پورا کرے۔ زندگی بیمہ کے لیے لوگوں کی ضروریات، خاندانی ضرورتیں، بچوں کی ضرورتیں، بڑھاپے اور مخصوص ضرورتوں کی شکل میں ہوسکتی ہیں لوگوں کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے بیمہ کنندگان نے مختلف اقسام کی پالیسیاں شروع کی ہیں جیسے کل زندگی بیمہ، بندوبستی بیمہ، کل زندگی اور بندوبستی بیمہ پلانوں کا مرکب، بچوں کا بیمہ اور سالانہ بیمہ پلان۔

آگ بیمہ: آگ بیمہ معاہدے کے تحت بیمہ کنندہ، بیمہ شدہ کے ذریعے ادا کی گئی پریمیم کے بدلے میں بیمہ شدہ جائیداد کو آگ سے ہونے والے نقصان کی تلافی کی ذمہ داری لیتا ہے یہ ذمہ داری ایک خاص مدت تک پالیسی میں بیان کی گئی مخصوص رقم تک ہوتی ہے۔

آگ بیمہ کے اہم عناصر ہیں:

(i) آگ بیمہ میں بیمہ شدہ کا بیمہ کرائی گئی چیز میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہئے۔

(ii) زندگی بیمہ کی طرح آگ بیمہ معاہدہ نہایت نیک نیت کا معاہدہ ہے۔

(iii) آگ بیمہ کا معاہدہ ایک شدید نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہوتا ہے۔

(iv) بیمہ کنندہ معاوضہ دینے یا تلافی کرنے کا ذمہ دار ایسی صورت میں ہوتا ہے جب کہ نقصان یا تباہی کا قریب ترین سبب آگ لگنا ہو۔

سمندری بیمہ: یہ ایسا معاہدہ ہے جس کے تحت بیمہ کنندہ سمندری سفر یا مال لے جانے سے متعلق نقصانات کی تلافی کی ذمہ داری لیتا ہے۔ سمندری بیمہ سمندری نقل وحمل کے دوران مال کو یا جہاز کو نقصان سے تحفظ فراہم کرتا ہے سمندری خطرات میں ایک جہاز کا چٹان سے ٹکرانا یا دشمنوں کا جہاز پر قبضہ، آگ لگنا، سمندری ڈاکوؤں کا جہاز پر قبضہ، جہاز کے کپتان اور عملہ کا غلط عمل وغیرہ شامل ہیں۔ سمندری بیمہ دوسری قسم کے بیموں سے کچھ مختلف ہوتا ہے اس میں تین چیزیں شامل ہیں یعنی جہاز، جہاز پر لدا مال اور جہازی مال کرایہ۔

سمندری بیمہ معاہدے کے اہم عناصر ہیں:

(i) زندگی بیمہ کے برعکس سمندری بیمہ معاہدہ نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہے۔

(ii) زندگی بیمہ کی طرح سمندری بیمہ ایک نہایت نیک نیتی کا بیمہ ہے۔

(iii) قابلِ بیمہ مفاد کی موجودگی نقصان کے وقت ضروری ہے۔

(iv) قریب ترین سبب کا اصول اس پر لاگو ہوتا ہے۔

مواصلاتی خدمات: مواصلاتی خدمات بیرونی دنیا سے رابطہ قائم کرنے میں کاروبار کی مدد کرتی ہیں جیسے فراہم کار یا رسد کار، گاہک اور حریف وغیرہ۔

ڈاک خدمات: کاروبار کی مدد کرنے والی خاص خدمات کو ڈاک اور ٹیلی کام کے زمروں میں بانٹا جاسکتا ہے۔ ڈاک کے شعبہ کے ذریعہ فراہم کی جانے والی خدمات کو موٹے طور پر مندرجہ ذیل درجوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ مالیاتی سہولیات، ڈاک سہولیات۔

ٹیلی کام خدمات: مختلف اقسام کی ٹیلی کام خدمات مندرجہ ذیل طرح کی ہوتی ہیں۔ سیلولر موبائل خدمات، ریڈیو پیجنگ خدمات، فلکسڈ لائین خدمات، کیبل خدمات، وی ایس اے ٹی خدمات، ڈی ٹی ایچ خدمات۔

نقل وحمل: نقل وحمل میں اس کے تمام طریقوں یعنی ریل، سڑک، ہوا اور سمندر کے ذریعہ اشیاء کو کرائے پر لانے لے جانے اور مسافروں کو بین الاقوامی طور پر ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جانے کی خدمات اپنی معاونین خدمات کے ساتھ شامل ہیں۔

گودام کاری: گوداموں کو شروعاتی طور پر ایسی اکائی خیال کیا جاتا تھا جس کا مقصد اشیاء کے اصل معیار، مالیت اور استعمال کی خاصیت کو قائم رکھنے کے لیے سائنسی اور منظم طریقے سے اسٹور کرنا تھا۔

موجودہ دور میں گودام محض اسٹور کی خدمت فراہم نہیں کرتے بلکہ یہ نہایت واجب لاگتوں پر دوسری خدمات ورسد بھی فراہم کرتے ہیں۔

گوداموں کی اقسام: پرائیوٹ گودام، عوامی گودام بونڈیڈ گودام، سرکاری گودام، امداد باہمی گودام۔

گودام کاری کے کام: گودام کاری کے کام مندرجہ ذیل ہیں: الحاق (Consolidation) ڈھیر کو توڑنا (Break the Bulk)، ذخیرہ اندوزی (Stock pilign) اضافی مالیت یا ویلیو ایڈیڈ خدمات، قیمت میں استحکام، مالی مدد۔

مشقیں

کثیر انتخابی سوالات

1. ڈی ٹی ایچ خدمات کے ذریعہ فراہم جاتی ہیں ——۔

a. ٹرانسپورٹ b. بینکوں

c. سیلولر کمپنیوں d. ان میں سے کوئی نہیں

2. عوامی گوداموں کے فوائد میں شامل ہے ——۔

a. کنٹرول b. لچک

c. ڈیلر سے تعلق d. ان میں سے کوئی نہیں

3. ان میں سے کون سا کام بیمہ کا نہیں ہے؟

a. خطرہ میں حصہ داری b. سرمایہ کی تشکیل میں مدد

c. فنڈس کو ادھار دینا d. ان میں سے کوئی نہیں

4. مندرجہ ذیل میں سے کون سا معاہدہ زندگی بیمہ معاہدہ پر لاگو نہیں ہوتا؟

a. مشروط معاہدہ b. یک طرفہ معاہدہ

c. نقصان کی تلافی کا معاہدہ d. ان میں سے کوئی نہیں

5. سی ڈبلیو سی سے مراد ہے ——۔

a. سینٹرل وائر کمیشن b. سینٹرل رائیر ہاؤسنگ کمیشن

c. سینٹرل ویئر ہاؤسنگ کارپوریشن d. سینٹرل وائر کارپوریشن

مختصر جوابی سوالات

1. اشیاء اور خدمات کی تعریف بیان کیجیے۔
2. ای۔ بینک کاری سے کیا مراد ہے۔ ای۔ بینک کے فوائد بیان کیجیے۔
3. کاروبار کو فروغ دینے والی مختلف ٹیلی کام خدمات پر نوٹ لکھیے۔
4. بیمہ کے اصولوں کی مختصر وضاحت مناسب مثالوں کے ساتھ کیجیے۔
5. گودام کاری اور اس کے کاموں کی وضاحت کیجیے۔

طویل جوابی سوالات

1. خدمات سے کیا مراد ہے؟ ان کی امتیازی خصوصیات کی وضاحت کیجیے؟
2. کمرشل بینکوں کے کاموں کی مثالوں کے ساتھ وضاحت کیجیے؟
3. ہندوستان ڈاک شعبہ کے ذریعہ فراہم کی جانے والی مختلف سہولیات پر ایک تفصیلی نوٹ لکھیئے۔
4. بیمہ کی مختلف اقسام کی تشریح کیجیے اور ان خطرات کی نوعیت کی جانچ کیجیے جن کا تحفظ ہر ایک قسم کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔
5. گودام کاری خدمات کی تفصیلی وضاحت کیجیے۔

عملی کام / پراجیکٹ ورک

1. اپنے ذریعہ استعمال کی جانے والی مختلف خدمات کی فہرست بنایئے اور ان کی امتیازی خصویات کی شناخت کیجیے۔
2. بینک کاری خدمات پر ایک پراجیکٹ تیار کیجئے۔ اپنے قریبی بینک جایئے اور وہاں فراہم کی جانے والی مختلف سہولیات کے بارے میں معلومات حاصل کیجیے اور ان کی مختلف اسکیموں کی خصوصیات کے بارے میں معلوماتی کاغذ بھی حاصل کیجیے۔ بینکوں کو مزید اور کیا سہولیات فراہم کرنی چاہئیں اور ان سے متعلق اپنے مشوروں کو بھی ان سب کے ساتھ یکجا کیجیے۔